FORMATO DE ESTUDIOS PREVIOS **Codigo: MA-GC-F-018**

1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN		
Plan Anual de Adquisiciones	**No. Plan de Adquisiciones**	2023
	Consecutivo	
Tipo de Presupuesto Asignado	Inversión	
Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyó en el Plan Anual de Adquisiciones	FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN Y EL DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA TURISTICA	
Código BPIN No	2021080010125	
2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN		
Fecha de elaboración del estudio previo: (dd/mm/aaaa)	Mayo de 2023	
Nombre del funcionario que diligencia el estudio previo:	JUAN CARLOS MUÑIZ	
Dependencia solicitante:	**Secretaría 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	El turismo es un fenómeno social, cultural y económico que supone el desplazamiento de personas a países o lugares fuera de su entorno habitual por motivos personales, profesionales o de negocios; en Colombia, se encuentra reconocido en la Constitución Política, artículo 52º la cual establece "*El turismo, es un derecho social y económico de las personas dada su contribución al desarrollo integral en el aprovechamiento del tiempo libre y en la revalorización de la identidad cultural de las comunidades."* Teniendo en cuenta este reconocimiento, es importante el rol que presenta el turismo y sus efectos sobre el crecimiento económico y el desarrollo de un país. A su vez, la Ley 300 de 1996 reglamento este sector , por medio de la Ley General de Turismo, modificada por la Ley 2068 de 2020 "*por medio del cual se modifica la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones*" y ésta tiene por objeto fomentar la sostenibilidad e implementar mecanismos para la conservación, protección y aprovechamiento de los destinos y atractivos turísticos, así como fortalecer la formalización y la competitividad del sector y promover la recuperación de la industria turística, a través de la creación de incentivos, el fortalecimiento de la calidad y la adopción de medidas para impulsar la transformación y las oportunidades del sector. Dentro de la misma en su artículo 2º señala cuales son los principios rectores de la actividad turística, estableciendo:	

	"*Artículo 2. Principios. Son principios rectores de la actividad turística lo siguientes:* *[...] 8.* ***Desarrollo social, económico y cultural****. La actividad turística, conformidad al artículo 52 de la Constitución Política, es un derecho social y económico que contribuye al desarrollo integral de las personas, de los seres sintientes y d los territorios y comunidades, que fomenta el aprovechamiento del tiempo libre y revaloriza la identidad cultural de las comunidades y se desarrolla con base en que todo ser humano y sintiente tiene derecho a una vida saludable productiva en armonía con la naturaleza.* *9****. Desarrollo sostenible****. La actividad turística es un derecho social de la personas, que contribuye al bienestar del ser humano y se desarrolla en observancia de los principios del desarrollo sostenible contemplados en e artículo 3 de la Ley 99 de 1993, o aquel que la adicione, modifique o sustituya*. *La actividad turística deberá propender por la conservación e integración del patrimonio cultural, natural y social, y en todo caso, conducir al mejoramientq de la calidad de vida de la población, especialmente de las comunidades locales o receptoras, el bienestar social y el crecimiento económico, la satisfacción del visitante, sin agotar la base de los recursos naturales en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generacions futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades. [...]* *12.* ***Accesibilidad Universal****. En virtud de la cual, es deber de los destinos de los administradores de atractivos turísticos y de los prestadores de servicio turísticos, propender, conforme al artículo 13 de la Constitución Política, por la eliminación de las barreras espaciales, de entorno físico, comunicativas actitudinales y de servicio que impidan el acceso, uso y disfrute de la actividad turística de manera segura y confortables, y por la implementación de los postulados del diseño universal y los ajustes razonables que aseguren la experiencia turística para todas las personas, especialmente para las persona con algún tipo de discapacidad y/o necesidades particulares de accesibilidad incentivando la equiparación de oportunidades y condiciones".* Para Colombia, el turismo ha venido tomando fuerza como alternativa de negocios, consecuencia de la planeación estratégica, presencia institucional en el sector, generación de marco regulador, mecanismos de incentivos y atracción de inversión extranjera directa (IED), que ha llevado al sector hacia una evolución demostrada por un aumento significativo en los ingresos por concepto de viajes y turismo en la balanza de pagos. Por tal motivo, el Turismo es considerado hoy en dia como una potencial fuente de ingresos, empleo y nuevas posibilidades en el campo de la innovación de los servicios, si se tiene en cuenta que es una experiencia que puede ser recreada continuamente con la gestión del conocimiento y la tecnología.

	Reconocido como un sector industrial que tiene un impacto positivo sobre el crecimiento y el desarrollo económico. El turismo, es un rama de la actividad económica que representa aproximadamente el 10% del PIB mundial y esta participación viene creciendo en los últimos decenios. Las cifras que anualmente registra el ingreso mundial por turismo internacional refleja la importante contribución a la dinámica económica que esta actividad representa para muchas regiones en el mundo en la generación de nuevas oportunidades. El turismo como actividad económica, involucra la participación del gobierno como institución encargada de regular todo el desarrollo del sector, y es ahí donde aparece la política pública como herramienta de intervención del Estado y es el gobierno quien debe estimular el comienzo del sector turístico, dando lugar a la creación de la oferta turística y suministrando la infraestructura que se requiera para iniciarla; a su vez, es quien debe promover el país como destino turístico tanto interna como externamente. Según la Organización Mundial del Turismo (OMT), un recurso turístico es todo elemento capaz de generar desplazamientos turísticos, son aquellos elementos que por sí mismos o en combinación con otros pueden despertar el interés por visitar una determinada zona o región. Para la investigadora Carmen Altés Machín, los recursos turísticos son la base sobre la que se desarrolla la actividad turística. En Colombia, el turismo ha venido registrando un destacado ascenso que no experimentaba desde hace décadas. La evolución de la participación del turismo en el PIB nacional ha mostrado una tendencia a la recuperación, en 2019 fue un año de cifras récord para el turismo en Colombia. El número de visitantes no residentes que llegaron al país fue de 4.515.932, un crecimiento del 2,7 % con respecto a 2018. También fueron positivas en ocupación hotelera que alcanzó el 57,8%, en ingresos nominales de las agencias de viajes con un incremento del 3,7 %, en ingresos de los hoteles con un aumento del 10,6 %, en conectividad internacional con 17 nuevas rutas y 39 nuevas frecuencias internacionales, y en pasajeros movilizados nacional e internacionalmente, que alcanzó los 41,2 millones de pasajeros1. De acuerdo con el más reciente reporte de resultados de la World Travel & Tourism Council2, WTTC en 2020 la contribución del turismo al PIB global fue del 5,5%, lo que representó USD $4,7 billones y una reducción del 49,1% respecto al aporte en 2019 del 10,4% reportando $9,2 millones de dólares. Con relación al gasto turístico internacional, el estudio reveló que en 2020

[1] https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/turismo/en-2019-el-turismo-en-colombia-rompio-records#:~:text=El%202019%20fue%20un%20a%C3%B1o,7%20%25%20con%20respecto%20a%202018.
[2] https://es.travel2latam.com/nota/66580-segun-anato-2021-es-el-ano-de-la-recuperacion-del-turismo-colombiano

	fue de USD $518 mil millones, lo que significó un decrecimiento del 69,4%, respecto a los USD $1,7 billones del 2019. En 2020, el gasto turístico internacional representó el 18% del gasto turístico total, es decir, 10,3 puntos porcentuales menos respecto al 28,3% que representó en 2019. Estos factores son 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 raíz de las secuelas generadas por el Coronavirus COVID 19. Teniendo en cuenta que, Barranquilla es la ciudad de Colombia con mayor potencial de crecimiento y que fue escogida como piloto para la reactivación del país, por medio de su *"Plan de Bienestar para la Reactivación"*, una estrategia de mediano plazo que busca la reapertura de todos los sectores de la economía, así como generar mejores condiciones para la salud física y mental de los ciudadanos, desarrollada por medio 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. Todo esto, 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. 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 Fomento y promoción del turismo (18.3) y, a su vez, el artículo 18.3.1. señala el Proyecto: "*Fortalecimiento de la gestión y desarrollo de la infraestructura turística*", con la finalidad de desarrollar actividades que incluyen el apoyo a la medición e investigación turística, la gestión de la planeación y la seguridad turística, la capacitación de los actores del sector turístico y el desarrollo de estrategias de competitividad turística. Además, la realización de campañas de divulgación y promoción de los atractivos turísticos del destino, se promocionarán circuitos ecoturísticos y se apoyarán actividades para el posicionamiento de la ciudad y la región a nivel nacional e internacional como destinos turísticos. 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 ."* y en el artículo 59º determinó las funciones para la oficina de Turismo, adscrita a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, dentro de las cuales estipula "*Formular, implementar y evaluar las políticas, planes, programas y proyectos en materia de*

	turismo en el Distrito de Barranquilla, en armonía con las políticas nacionales y distritales del sector y la reglamentación vigente" e "*Implementar las políticas, planes, programas y proyectos en materia de turismo en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla."* Por consiguiente, es menester del Distrito de Barranquilla considerar los efectos socioeconómicos inmediatos de la pandemia del COVID-19 en el turismo y procurar por mecanismos y acciones para la recuperación económica de muchos medios de subsistencia del sector y de la ciudad que se han visto afectados, a través de actividades turísticas de dirección, promoción y competitividad que conlleven a una gestión y planificación del turismo, estableciendo sistemas de medición para evaluar los efectos del sector en la economía, la sociedad y el medio ambiente; y orientar de forma adecuada las políticas y operaciones turísticas. La recuperación de Barranquilla como destino y de las empresas turísticas dependerá también de su capacidad de aprovechar la tecnología para comprender mejor las necesidades y tendencias de los viajeros y hacer un seguimiento de ellas, crear y comercializar experiencias innovadoras, utilizar plataformas digitales para mejorar la competitividad y la agilidad a la hora de llegar a los clientes. Motivo por el cual; es importante para llevar a cabo los proyectos propuestos por el Distrito, contar con una organización que apunten a la planeación estratégica de mercado a través del diseño, desarrollo y creación de marcas, estrategias publicitarias y de marketing, montaje y organización de eventos, con amplia experiencia y reconocida idoneidad en el sector y que la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico requiere para el cumplimiento de sus funciones. Así mismo, la Secretaría Distrital de Gestión Humana, ha certificado la inexistencia de personal de planta para desarrollar la actividad contractual y de acuerdo con 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.
3.2. d	
3.2.1. Objeto Contractual:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA COORDINACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA COMO UN DESTINO COMPETITIVO Y ATRACTIVO PARA EL TURISMO NACIONAL E INTERNACIONAL.
3.2.2. Clasificación UNSPSC:	La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

ÍTEM	CLASIFICACIÓN UNSPSC	CLASE
1	80111600	Servicio de Personal Temporal

3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual	Con la presente contratación se pretende realizar las siguientes actividades. I. Asesorar la generación y administración de indicadores turísticos, para integrar la información cuantitativa y cualitativa del turismo en el Distrito de Barranquilla enmarcado en turismo receptor y empleo generado por el turismo, con el fin de consolidar mediciones del sector que brinden información para caracterizar el turismo y generar estándares que permitan la comparación e integración estadística sectorial. Se requieren graficas e información, en informes periódicos que ayuden a la toma de decisiones, y a soportar las estrategias de promoción de la ciudad y consolidar una cultura de información del turismo como sector económico. Se requiere el soporte, la planificación, el entrenamiento, procesamiento de datos y el análisis de la información previa planificación y coordinación con el supervisor del proyecto por parte del distrito. La base de datos generada y utilizada para este fin es propiedad del Distrito de Barranquilla y se reservan todos los datos recolectados de acuerdo La Ley 1581 de 2012, Ley de tratamiento de datos personales, por lo cual el contratista deberá proporcionar los términos de uso de la plataforma y los términos de tratamiento de datos personales de las personas que se inscriban en dicha plataforma, así como brindar todo el soporte técnico para la ejecución y puesta en marcha de la misma. METODOLOGÍA A DESARROLLAR: 1. IDENTIFICACION Y ANALISIS: Se delimitara e identificara el objeto de estudio y las bases conceptuales que definen el problema o fenómeno de estudio. 2. PLANIFICACION: Entregar la estructura del proyecto con la identificación. 3. DISEÑO: Definición de técnicas y métodos que se utilizarán para obtener la información requerida. 4. TRABAJO DE CAMPO: Salida a campo, cumpliendo las especificaciones definidas con el supervisor del contrato para el cumplimiento del objeto. 5. PROCESAMIENTO Y ANALISIS: Procesamiento, interpretación y análisis de la información, conclusiones, hallazgos, insights y resultados.

	6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: presentacion de la información y desarrollo del proyecto. ACTIVIDADES: TURISMO RECEPTOR: Caracterizar los visitantes y los viajes turísticos que llegan a la ciudad de Barranquilla durante la vigencia 2023 por medio de las siguientes actividades: 1. Identificar las caracteristicas básicas de los flujos de visitantes. 2. Conocer los principales motivos por el cual, los turistas visitan la ciudad. 3. Identificar los lugares visitados con mayor frecuencia por los turistas. 4. Conocer el tipo de transporte y alojamiento utliizado al viajar a la ciudad de Barranquilla. 5. Determinar el nivel de satisfacción asociado a los productos y servicios comprados durante la estadia en la ciudad 6. Conocer el tipo de medios de comunicación utilizados por los visitantes a para socializar su viaje 7. Describir caracteristicas relevantes de los turistas que llegan a la ciudad. 8. Se desarrollará la técnica de recolección de información cuantitativa a través de encuestas cara a cara. 9. El tipo de muestra será aleatorio, estratificado. 10. La investigación se realizará en la ciudad de Barranquilla en los siguientes puntos: aeropuerto, terminal de transporte, malecón del rio 11. Se realizarán aproximadamente 450 encuestas mensuales, durante la ejecución del contrato 12. El público objetivo de la muestra son hombres y mujeres mayores a 18 años que visiten y promocionen en la ciudad de Barranquilla y sean residentes en Colombia o en el extranjero. 13. Elaboración de formulario estructurado y diseñado a la medida de las necesidades identificadas en la población objetivo. 14. Brindar Informe de resultados con cruces de variables que generen valor a la información recolectada. 15. OCUPACION HOTELERA: Se realizara seguimiento y se entregará informe bimensual. 16. ESTUDIO ADICIONAL CARACTERIZACION: 350 encuestas mensuales durante la ejecución del contrato, con informe de caracterización. SISTEMA DE INFORMACION TURISTICA: 1. Se requiere un tablero dinámico en el que se pueda visualizar los diferentes indicadores recopilados en el trabajo de campo. 2. En el tablero recopilará la información desde el año 2021 y se podrá visualizar la tendencia mes a mes. 3. Dicha información se podrá complementar con información secundaria que ayuden a tener el panorama completo del turismo en la ciudad.

	II. Realizar Mapas Plegables y Flayers con Información turística del destino, para la atención de puntos de atención turística, que contribuyan a la orientación y satisfacción del visitante al momento de recorrer el destino, ofreciendo gratuitamente información relevante de atractivos y productos turísticos, eventos, fiestas, convenciones y demás temas de interés que se estén desarrollando en la ciudad, así como de la oferta hotelera, restaurantes, empresas de transporte, agencias de viajes y demás prestadores de servicios turísticos. • Apoyo logístico y operativo por medio de: • Suministro y capacitación de 2 personas como mínimo para los puntos de atención Turística. • Operación diaria y atención de los puntos de atención turística. • Levantamiento de data e información relevante para el turismo del destino, por medio de un dispositivo móvil. La información recolectada se estipulará previo acuerdo con el contratante. Este formulario no puede contener más de 10 preguntas. • Acompañamiento y análisis de datos para generar informes, mensuales y parciales previa coordinación con el supervisor. • Brindar dos (2) espacios con el fin de ofrecer información y atención a los turistas de la ciudad. Las características de estos espacios son: Estructuras fijas en hierro con medida 4mt x 2,20mt x 2mt de y acabados que soporten intemperie y eviten oxidación y polución. Base 100% en pintura anticorrosiva y segunda capa en pintura de esmalte negro en toda la estructura incluyendo techo y piso. • Branding en impresión e instalación de vinilo adhesivo según diseño suministrado por el contratante. Material turístico de apoyo que será entregado a los turistas para el disfrute de los sitios turísticos y actividades culturales que se realizan en la ciudad. III. Brindar asesoría en la elaboración, modelado, fabricación, operación y mantenimiento de stand

	móvil de la oficina de turismo de la alcaldía de Barranquilla, con el fin de reforzar los mensajes de promoción del Distrito en diferentes eventos de la ciudad apoyados para dar información de primera mano a los visitantes (turistas) que llegan por la ocasión. • Elaboración de Branding según diseño solicitado por el supervisor, con apliques en material vinilo laminado. La operación consiste en transporte y logística de montaje y desmontaje máximo a 20 eventos dentro de la zona urbana de Barranquilla y reparaciones mínimas de la estructura durante el lapso del contrato. IV. Asesorar la Administración y mantenimiento del sitio web https://venvivebaqatl.com que soporte el componente de divulgación requerido para llegar y atender a los públicos adecuados, de manera que no solo se atraigan y capten turistas potenciales, sino que se pueda recopilar datos, optimizar el acceso a la información por parte del visitante a través de cualquier dispositivo y fomentar la colaboración entre todos los actores del destino turístico. ¿Cómo lo Hacemos? Conocer + Entender + Conectar + Crear CONOCE: • Levantamiento de información: Nos permite obtener la mayor información relevante del contexto, mercado y audiencia a partir de investigaciones de carácter cualitativo y cuantitativo que luego pasarán a ser analizadas usando herramientas especializadas. • Nota: Las investigaciones de mercado cualitativas y cuantitativas tienen un costo adicional* • Brief Emocional: Documento que brinda información acerca de la empresa a través de preguntas fuera de lo común para saber las aspiraciones de la marca

	• Buyer Persona: Este documento nos ayudará a conocer nuestro cliente ideal. A partir de esto se realiza la estética acorde al público objetivo. • Análisis de antecedentes: Nos permite conocer y entender los casos de éxito y fracaso que se han realizado en general con respecto al contexto de la campaña, y aquello que se haya realizado en la empresa. • Investigación de referentes: Ayuda a construir un precedente acerca de las estrategias que se han implementado similares a lo que se busca proponer CONECTA: • Diagnóstico: Se realiza un informe donde se presenta el resultado de la fase de "conocimiento" al cliente. • Trazado de objetivos: Se definen cuales son las metas a alcanzar alineados con el plan comercial y la campaña. CREA • Arquitectura de Campaña: Mensaje de campaña, keywords, Valores, personalidad, propósito de campaña. • Canales & Audiencia: Se estable cuál es la audiencia a comunicar y la extensión o alcance de la estrategia en canales digitales. • Trazado de Objetivos: Se definen cuales son las metas a alcanzar con la campaña. • Mapa de Navegación: Se diseña un plan de acción ajustado a los objetivos, alcance y audiencia de la campaña • Modelo de comunicación de campaña • Matriz de mensajes. • Mensaje - Canales - Período tiempo - Momento específico ESTRATEGIA DIGITAL • Assets digitales de campaña: Manual de identidad de la campaña aquí se encontrarán todos los elementos necesarios para cumplir con el key visual establecido • Estrategia SEO, SEM, SMM: Definición de la estrategia de optimización del sitio web en motores de búsqueda, marketing en motores de búsqueda y marketing redes sociales.

mercadeo para el planteamiento metas y estrategias

- KPI's: Definición de KPI's de acuerdo a los objetivos y el alcance establecido para la campaña
- Toolkit – Digital: Aplicaciones de marca para medios digitales de acuerdo a las necesidades establecidas en el mapa de navegación de la campaña
- Calendario editorial: Documento donde se describe el panorama de publicación mensual dentro de los canales establecidos con su copy e imágenes
- Informe de Gestión: Información detallada acerca del alcance logrado, el balance de cada estrategia propuesta e indicadores

V. PLAN DE TRABAJO:

Brindar asesoría en la planeación de estrategias digitales, creativas, medibles y enfocadas en los canales digitales de la marca.

• Etapa 1: Conocimiento y levantamiento de información
• Etapa 2: Evaluación y análisis de la información de la etapa 1
• Etapa 3: Definiciones de objetivos y canales digitales
• Etapa 4: Creación de la estrategia e indicadores

- Reunión mensual con el equipo de mercadeo para establecer las estrategias e indicadores de gestión.
- Cronograma mensual de actividades.
- Revisión quincenal de los indicadores con el equipo digital
- Planeación y ejecución de estrategia de posicionamiento
- Administración y ejecución plan de pauta.

A. Análisis de los embudos de venta ligados a la pauta.

B. Laboratorio de pauta con análisis de canales y demografía

C. Pruebas A/B

D. Lanzamiento y seguimiento al desempeño de la campaña.

VI. Asesorar la Planeación, coordinación y ejecución de capacitaciones con el propósito de tener un destino de calidad sensibilizando a las empresas del sector turismo donde podemos encontrar personal en áreas de alojamiento, agencias de

	viajes, transporte especial, gastronomía, entre otros. De esta forma se realizarán actividades de capacitación y sensibilización entre seminarios, charlas y talleres con un mínimo de 3 seminarios o talleres, para 30 personas de forma presencial, certificados y que generen mejora en los procesos de la atención turística enmarcados en la propuesta de ciudad VII. Asesorar la Planeación, coordinación y acompañamiento a la oficina de turismo del distrito en actividades de promoción de destino a nivel nacional. Participar al menos en 3 actividades a nivel nacional. Este acompañamiento será enmarcado en la conceptualización creativa de la narrativa, postulación a las actividades, puesta en escena de la oficina en los eventos seleccionados y logística en general. VIII. Asesorar la Conceptualización y elaboración de al menos 5 parrillas de contenido digital con alcance mensual que comuniquen la estrategia en la oficina de turismo de forma grafica alineada a las comunicaciones institucionales del distrito de Barranquilla.
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 informe de gestión donde conste la asesoría para la generación y administración de indicadores turísticos, para integrar la información cuantitativa y cualitativa del turismo en el Distrito de Barranquilla enmarcado en turismo receptor y empleo generado por el turismo. 2. Entregar material para la atención de puntos de atención turística, que contribuyan a la orientación y satisfacción del visitante al momento de recorrer el destino, ofreciendo gratuitamente información relevante de atractivos y productos turísticos, eventos, fiestas, convenciones y demás temas de interés que se estén desarrollando en la ciudad. 3. Brindar asesoría en la elaboración, modelado, fabricación, operación y mantenimiento de stand móvil de la oficina de turismo de la alcaldía de Barranquilla 4. Administración y mantenimiento del sitio web https://venvivebaqatl.com que soporte el componente de divulgación de la Oficina de Turismo- Secretaria Distrital de Desarrollo Económico. Los usuarios y contraseña de dominio del mismo serán entregados a la Secretaría Distrital de Desarrollo Economico y Gerencia de las TIC´s al finalizar el contrato. 5. Informe de gestión donde consta la Asesoría en la administración y mantenimiento del sitio web https://venvivebaqatl.com que soporte el componente de divulgación requerido para llegar y

	atender a los públicos adecuados de la Oficina de Turismo-Secretaria Distrital de Desarrollo Económico. 6. Informe de gestión donde conste evidencia de las capacitaciones realizadas con el propósito de tener un destino de calidad sensibilizando a las empresas del sector turismo. 7. Presentar evidencia de la Planear, coordinación y acompañar a la oficina de turismo del distrito en actividades de promoción de destino a nivel nacional, en al menos en 3 actividades a nivel nacional. 8. Presentar evidencia de la Conceptualización y elaboración de al menos 5 parrillas de contenido digital con alcance mensual que comuniquen la estrategia en la oficina de turismo 9. 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.
a. 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 SERVICIOS PROFESIONALES, 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
b. Valor Estimado del Contrato y Justificación de este	El valor estimado del contrato es de OCHOCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MILLONES ($855.000.000.oo) 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: SETECIENTOS DIECIOCHO MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS M/L ($718.487.395.oo) por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más CIENTO TREINTA Y SEIS MILLONES

QUINIENTOS DOCE MIL SEISCIENTOS CINCO PESOS M/L ($136.512.605.oo) 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.

Ítem	Capítulo/ Artículo	Descripción del Capítulo/Artículo	Dep	Tipo Fuente	Valor
1	3-3502046-2.3.2.02.02.008	SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCION	55	ICLD	$ 855.000.000
				TOTAL	$ 855.000.000

i. Certificado de disponibilidad Presupuestal

La contratación, cuenta con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal:

Número:	202301681
Valor:	$855.000.000
Autorizados por	Secretaria de Hacienda

ii. Variables consideradas para calcular el presupuesto oficial:

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.

iii. Forma de Pago del Contrato	EL DISTRITO cancelará el valor del Contrato, de la siguiente manera: Un primer pago por valor de DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS ($285.000.000) M/L IVA incluido al quince (15) de julio de 2023, 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 pago por valor de DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS ($285.000.000) M/L IVA incluido al quince (15) de septiembre de 2023, 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 al culminar actividades por valor de DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS ($285.000.000) M/L IVA incluido, 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.
c. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE	
i. Requisitos Habilitantes:	
1. Capacidad Jurídica	1. Propuesta 4. 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. 5. Cédula de Ciudadanía del representante legal. 6. Certificado de existencia y representación legal de la entidad, no superior a 30 días de expedición. 7. Estatutos de conformación de la sociedad. 8. Acta de autorización para suscribir el contrato (en caso de que se requiera). 9. Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales. 10. 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. 11. Registro Único Tributario de la DIAN (RUT) actualizado. 12. Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación del representante legal y de la persona jurídica. 13. 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. 14. Consulta de medidas correctivas expedida por la Policía Nacional del representante legal.

	15. Certificado de Antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional del representante legal. 16. Formato Único de hoja de vida de persona jurídica. 17. Certificados de experiencia y/o copia de los contratos conforme a lo solicitado en el numeral 3.6.1.2. del presente estudio previo. 18. Constancia de estar registrado en el RUES debidamente actualizado. 19. Licencia de funcionamiento en los casos que aplique. 20. Copia de la Tarjeta Profesional. (en los casos exigidos por la Ley) 21. 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)..
1. 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.
2. Capacidad Financiera	No aplica
3. Capacidad Organizacional	No aplica
ii. Factores de Evaluación	No aplica
iii. Reglas de desempate de Ofertas	No aplica
b. Análisis de riesgos y forma de mitigarlo.	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.
c. Garantías:	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:

Garantía	PRE-CONTRACTUAL	CONTRACTUAL	POST-CONTRACTUAL	APLICA	Porcentaje (%)	Plazo
Cumplimiento		X		SI	10%	4 meses
Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.		X		SI	5%	Termino de duración pactado y tres (3) años más
Calidad del servicio			X	SI	10%	4 meses
Seguro de responsabilidad civil.		X		si	Doscientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (200 SMLMV)	igual al plazo del contrato

d. Interventoría o Supervisión:	Nombre del funcionario:	**KATHERINE LOPEZ**
	Identificación del funcionario:	**22.523.278**
	Cargo:	**JEFE DE OFICINA DE TURISMO**
	Dependencia:	**SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**
i. Necesidad de contar con Interventoría cuando los contratos	No aplica	

superen la menor cuantía	
e. Plazo de Ejecución del Contrato	El plazo para la ejecución del Contrato será hasta el 31 de diciembre de 2023, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la Ley 80 de 1993.
f. Liquidación del Contrato	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.
g. Sometimiento a un acuerdo comercial.	No aplica
h. Constancia del cumplimiento del deber de análisis de las entidades estatales	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.
FIRMA:	
NOMBRE:	**JUAN CARLOS MUÑIZ PACHECO**
CARGO:	**Secretario Distrital de Desarrollo Económico**
Proyectó:	Patricia Agudelo Rios

FORMATO DE ESTUDIOS PREVIOS Codigo: MA-GC-F-018

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 fec ta	Pe rs on	Fe ch	Fe ch 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	Superviso 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

ANEXO 1: MEDIDAS Y CARACTERISTICAS TECNICAS OBJETIVO “5”