FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN		
Plan Anual de Adquisiciones	**No. Plan de Adquisiciones**	2024
	Consecutivo	
Tipo de Presupuesto Asignado	Inversión	
Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyo en el Anual de Adquisiciones	Apoyo en atracción de Inversión nacional y extranjera	
Código BPIN No.	2023080010043	
2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN		
Fecha de elaboración del estudio previo: (dd/mm/aaaa)	Abril/2024	
Nombre del funcionario que diligencia el estudio previo :	**RICHARD FERNANDEZ BARRAZA**	
Dependencia solicitante:	**SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**	
Tipo de Contrato:	Apoyo a la Gestión	**Otro:** NA

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 Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, considera necesario y oportuno contratar la prestación de servicios de apoyo a la gestión para*** *la atracción, ampliación, retención de inversiones, y el seguimiento al ambiente de negocios en el Distrito de Barranquilla.* Que según los artículos 209 y 211 de la Constitución Política, la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones, en aras de permitir a las entidades públicas asignar tareas, funciones y competencias en sus subalternos o en otras autoridades El Distrito de Barranquilla en la nueva administración 2024-2027, propone trabajar en la construcción de una ciudad con seguridad ciudadana y convivencia, con espacio público y ambientes urbanos, vivienda urbana, salud, educación movilidad y transporte, buenas condiciones de medio ambiente y adaptación al cambio climático, deporte y cultura, con gestión social, pero también por una ciudad que sea emprendedora y competitiva este último objetivo establecido mediante el Eje 9 de Programa de Gobierno. En este eje se proponen lineamientos que apuntan a brindar internet universal y de alta capacidad, fomentar la formación, investigación y gestión en áreas culturales y de emprendimiento, fortalecer el escalamiento de experiencias innovadoras de personas naturales, micro y pequeñas empresas, colaborar con aliados que promuevan el emprendimiento, acompañar con programas de eficiencia energética a la industria y comercio, establecer rutas de emprendimiento y empresas verdes, organizar una red de aliados de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, impulsar la construcción del puerto de aguas profundas, incentivar las capacidades de empleabilidad formal entre mujeres jóvenes, y fomentar las vocaciones de innovación y emprendimiento de jóvenes. Para la vigencia, se propone una serie de actividades que brinden espacios y herramientas para la generación de oportunidades y prosperidad a empresas barranquilleras. La atracción y apoyo a eventos de negocios en los sectores estratégicos de la ciudad, junto con un seguimiento exhaustivo del entorno empresarial para informar la toma de decisiones, constituyen pilares fundamentales para potenciar la competitividad. Estas iniciativas no solo fomentan la interacción entre empresas claves, sino que también proporcionan información valiosa sobre las tendencias y oportunidades emergentes, permitiendo así una

planificación estratégica más sólida y una adaptación proactiva a los cambios del mercado. En última instancia, este enfoque integral fortalece el posicionamiento de la ciudad como un centro dinámico y atractivo para la inversión y el crecimiento empresarial.

A raíz de la pandemia del Covid, se presentaron unos desafíos que mostraron unas tendencias en la instalación y ampliación de empresas en el Distrito de Barranquilla:

- Se aceleró la necesidad de soluciones digitales, se vio un aumento en la instalación y expansión de empresas relacionadas con la tecnología, la informática y los servicios digitales. Empresas de software, desarrollo web, marketing digital y comercio electrónico, entre otros, pudieron encontrar oportunidades de crecimiento en este contexto.
- A pesar de las dificultades logísticas y de suministro, algunas empresas manufactureras pudieron expandirse o establecerse en Barranquilla durante este período. Se observó interés en sectores como la producción de alimentos, productos de consumo básico y bienes industriales.
- A pesar de la incertidumbre económica global, Barranquilla continuó atrayendo inversión extranjera durante estos años, particularmente en sectores como la energía, la logística y los servicios empresariales. La estabilidad política de la ciudad y la infraestructura en desarrollo contribuyeron a este atractivo.

En la vigencia 2023 en Barranquilla, se registró un monto aproximado de USD$602,5 Millones y 2.234 empleos formales generados, mediante la instalación/ampliación de 28 empresas apoyadas. El 78% de los proyectos son de origen internacional mientras que el 22% restante son nacional. Por actividad económica, el 54% fueron proyectos de actividad de Industria, incrementando 16.p.p. comparado con el 2022, donde se destacan: el sector de Alimentos y Bebidas con un 33%, Energía Solar con un 20%, y Químicos y Ciencias de la Vida con un 13%, mientras que en actividades de servicios tiene una participación del 46% del total de proyectos, donde se destaca la industria de BPO con un 69%. A nivel general, 22 de los 28 proyectos de inversión de 2023 cuentan con enfoque exportador.

Dentro de los proyectos de inversión apoyados durante el 2023, se pueden reconocer algunos casos como la instalación de Ecoalloys, ubicada en Juan Mina, con una planta de reciclaje de aluminio con tecnología única en el país que buscar exportar a Panamá y EE.UU inicialmente; Fruselva de origen español y también ubicada en Juan Mina, con una planta de producción de alimentos a base de fruta para niños; y Movate, empresa de origen indio que se ubicó en Barranquilla con una operación de servicios de Call Center y back office en mercadeo y servicios al cliente.

Razón por la cual, se requiere seguir incentivando la atracción de la inversión nacional y extranjera a la ciudad articulando espacios de relacionamiento empresarial para conectar las empresas locales con los nuevos proyectos de inversión o de reinversión, para de esta forma contribuir a la generación de negocios con los locales, a la integración de empresas con cadenas globales de valor, y, por ende, con el fortalecimiento económico y productivo de la ciudad de cara a su internacionalización.

Por otra parte, entendiendo el potencial del Distrito de Barranquilla para el Turismo de Negocios posicionándolo como un destino ideal para realizar eventos de talla nacional e internacional, valiéndonos tanto de los atributos de la infraestructura para ser sede de eventos como los hoteles y otros venues, como de los costos competitivos, experiencias, actividades y productos para que el visitante viva una experiencia integral de ciudad e inolvidable.

Esta estrategia que se ha convertido en tendencia mundial impacta no solo el flujo de visitantes y turistas, sino que es una ventana para visibilizar el potencial del producto turístico local y de los activos culturales con los que cuenta la ciudad, beneficiando de esta manera a las cadenas de valor de turismo tanto de reuniones como de cultura y ocio de las cuales se puede mencionar algunas distinciones recibidas por la ciudad:

- 2016: Posición No. 9 en FDI Strategy del ranking South American States of the Future 2016/17 (Financial Times)
- 2018: Posición No. 4 en FDI Strategy del ranking Latin American States of the Future 2018/2019 (Financial Times)

	• 2019: Posición No. 7 en FDI Strategy del ranking American Cities of the Future 2019/20, y reconocimiento en FDI Strategy Awards 2019 (Estrategia de medios, Entrenamiento y capacitación, Aftercare). (Financial Times). • 2020: Posición No. 10 en FDI Strategy del ranking Ciudades del Futuro 2020/21. (Financial Times) • Barranquilla fue reconocida como la ganadora de la categoría de Turismo de Reuniones en los Premios Nacionales de Turismo. Este reconocimiento es otorgado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y ProColombia, basándose en 9 categorías con la participación de 270 organizaciones. • Barranquilla fue reconocida en 2023 como Destino Líder de Festivales y Eventos de Sudamérica en los World Travel Awards. Este es un reconocimiento internacional, que consolida el posicionamiento de la ciudad como un epicentro del turismo y turismo de negocios. Por todo lo anterior, se requiere la contratación de prestación de apoyo a la gestión con una persona jurídica con experiencia e idoneidad y razón 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:	Para atender la necesidad, se requiere contratar la **PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN A LA SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA APOYAR LA ATRACCIÓN, AMPLIACIÓN, RETENCIÓN DE INVERSIONES, Y EL SEGUIMIENTO AL AMBIENTE DE NEGOCIOS NACIONAL E INTERNALCIONAL DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA.**
3.2.2 Clasificación UNSPSC:	La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes: **ITEM** | **Clasificación UNSPSC** | **Producto** 1 | 80101604 | Administracion o planificacion de proyectos. 2 | 80111600 | Servicios de personal temporal 3 | 80141600 | Actividades de vnetas y promocion de negocios
3.2.3 Especificaciones del Objeto Contractual	En desarrollo del objeto contractual se requiere contratar una (1) Persona Jurídica, con amplia experiencia en la ejecución de estrategias dirigidas a la promoción y atracción de inversiones, así como al posicionamiento de destino, en un contexto nacional e internacional. Para lo anterior, se definen las actividades o servicios con los que se atenderá la necesidad que se pretende satisfacer: **Objetivo 1. Atraer y retener la inversión directa en Barranquilla a través de una oferta de servicios integrales a las empresas con potencial de inversión o reinversión, con el fin de impactar positivamente la generación de empleo formal, la integración tanto con la proveeduría local como con las cadenas globales de valor fortaleciendo la estrategia de internacionalización y la visión de desarrollo sostenible de la ciudad.** **1.1. Promoción y atracción de inversión directa**

a) Atención al inversionista potencial: Durante la etapa de evaluación de la ciudad de Barranquilla como destino de inversión y toma de decisión de instalación, apoyo a las empresas en la consecución de información, programación de agendas de trabajo, relacionamiento con entidades estratégicas, identificación de potenciales aliados o proveedores para sus proyectos, entre otros. Como resultado de esta atención se hará entrega una base de datos de las oportunidades de inversión nacional o extranjera apoyadas

Entregables	Indicador	Meta
Base de datos con oportunidades de inversión apoyadas	N.º de oportunidades de inversión atendidas	120 empresas

b) Misiones comerciales internacionales: Esta actividad es clave para el posicionamiento de Barranquilla como destino de inversión y para la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios para la ciudad, teniendo en cuenta los mercados estratégicos identificados.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	Nº de misiones internacionales	2

c) Misiones comerciales nacionales: De acuerdo con la estadística de inversión/reinversión de los últimos 10 años, alrededor del 51% de los nuevos proyectos que llegan al territorio son de capital nacional, por lo tanto se hace necesario seguir posicionando Barranquilla como destino de inversión ya sea como plataforma exportadora, centro de producción o de distribución mediante reuniones uno a uno con empresas ubicadas en distintas ciudades del país, para que consideren relocalizar sus operaciones o instalar una segunda operación con fines de exportación en Barranquilla.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	*Nº de misiones nacionales*	*2*

d) Trabajo articulado con interlocutores estratégicos: Se generarán actividades conjuntas con interlocutores como cámaras binacionales, embajadas, empresas especializadas en site selection, gremios, entre otros, para dar a conocer las fortalezas de Barranquilla como un destino integral y

estratégico para la inversión, identificar potenciales oportunidades de inversión según los mercados priorizados. Estos aliados son fuente de información sobre los sectores que se están moviendo a nivel nacional e internacional, y tienen un gran potencial de convertirse en multiplicadores de la dinámica económica del territorio frente a los posibles inversionistas extranjeros

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

e) Participación en ferias o eventos: Para el 2024 se propone continuar participando en ferias o eventos de forma conjunta con entidades como el Puerto de Barranquilla, las zonas francas, entes territoriales, entre otros, con el propósito de generar networking, participar en espacios conjuntos como panelistas o conferencistas, o visibilizar el destino a través de material promocional audiovisual, digital o impreso.

Entregables	Indicador	Meta
Caracterización del evento, resumen de la actividad	*Nº de actividades*	*5*

f) Estrategia de posicionamiento como destino de inversión: Con el objetivo de visibilizar las capacidades del territorio y fortalecer la atracción de inversiones, se desarrollarán contenidos audiovisuales, para destacar los atributos claves del territorio. Además, se desplegará una estrategia digital, incluyendo redes sociales y publicaciones en medios de comunicación, con el fin de posicionarlo como un destino empresarial atractivo

Entregables	Indicador	Meta
Listado de actividades de difusión, promoción y posicionamiento	*Nº de informes*	2

1.2 Iniciativas Sectoriales

a) Energía: Teniendo en cuenta el gran potencial energético del Caribe colombiano, y los esfuerzos de Barranquilla por liderar esta transición en el país en las tecnologías eólica, solar y a futuro de hidrógeno, se propone generar acciones específicas para este sector con el fin de identificar empresas en su cadena de valor con potencial de inversión, tener acercamientos con países expertos como Alemania y Escocia para aprender de sus experiencias y replicar en Barranquilla lo que se considere estratégico.

Entregables	Indicador	Meta
Mapeo cadena de valor del sector energético (eólico, solar, H2) para la atracción de empresas de proveeduría	*Nº de informes*	*1*
Misión exploratoria empresarial cadena de valor de Hidrógeno	*N° misiones*	*1*
Levantamiento de incentivos al sector energético en el mundo y diseño de una propuesta para Barranquilla	*N° de propuesta*	*1*

1.3. Retención de inversiones

a) Espacio de relacionamiento empresarial: En el 2024 se llevará a cabo la 8va versión de la rueda de negocios "ProBarranquilla Te Conecta", actividad diseñada principalmente para conectar al empresario local con los proyectos de inversión en cualquiera de sus etapas; se hace énfasis en que las empresas locales puedan ofrecer su portafolio de bienes o servicios, al igual que el inversionista pueda suplir sus necesidades de proveeduría; entre otros.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con la estructuración de espacio, resultados en cuanto al número de empresas inscritas, número de reuniones programadas, y número de proyectos participantes	*Nº de espacios de relacionamiento empresarial*	*1*
Participación en agenda de temáticas centrales	*Nº de conferencia*	*1*

b) Seguimiento y apoyo a empresas instaladas: Es vital hacer seguimiento a las empresas que tomaron decisión de instalación, con el propósito de cuidar que puedan desarrollar sus actividades de forma ágil y sin novedades. Adicionalmente, se monitorean las barreras u obstáculos que puedan afectar futuros proyectos de reinversión o que puedan también desincentivar la llegada de nuevos proyectos.

En este sentido, se harán encuestas a las compañías instaladas, donde se evaluarán las condiciones del clima de negocios de la ciudad, y se hará un levantamiento de sus necesidades actuales y futuras para el idóneo desarrollo de sus operaciones.

Entregables	Indicador	Meta

Informe de entorno de negocios	*Nº de empresas encuestadas*	*90*

Objetivo 2. Promover y posicionar a la ciudad como un destino para el Turismo de Negocios, a través del aprovechamiento de la infraestructura para eventos, infraestructura turística, productos turísticos y atractivos culturales, que impacte la cadena de valor local del sector.

Se adelantarán actividades en tres líneas de promoción estratégicas:

- turismo de negocios
- turismo deportivo
- nuevas rutas aéreas

Lo anterior, dando a conocer las ventajas competitivas y la transformación del territorio, a través de acciones de promoción, herramientas de marketing, incentivos de ciudad, y captación de nuevas rutas aéreas.

2.1. Acciones de Promoción

a). Participación en ferias (MICE): Se identificará ferias o convenciones nacionales o internacionales, en las que se pueda dar a conocer a Barranquilla como destino ideal para el turismo MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Events). Igualmente se identifican reuniones estratégicas con actores relevantes del sector en el destino donde se realiza la feria. Por lo anterior se identificarán espacios de promoción para presentar al destino.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Participación en ferias o convenciones	*Nº de informes*	*2*
Presentación de venta de territorio	*Nº de presentaciones*	*1*

*Cabe resaltar que parte de la participación en las ferias, dependerá de las autorizaciones y apoyo por parte de ProColombia.

b). Viajes de familiarización: visitar y recorrer destinos con potencial de ser sedes de eventos nacionales e internacionales, permite mostrar de primera mano los atributos del territorio en la industria de reuniones y/o eventos de entretenimiento. Se propone realizar viajes de familiarización de destino con tomadores de decisiones o interlocutores estratégicos que representen un impacto en la gestión de promoción y atracción de eventos.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Viajes de familiarización	*Nº de informes*	*2*

c). Presstrips: son la oportunidad ideal para que los medios conozcan una marca o un destino y mostrar de primera mano el atributo del territorio en la industria, se propone un presstrips con periodistas estratégicos que representen un impacto en la gestión de promoción y atracción de eventos.

Medios de verificación	Indicador	Meta

Presstrip	*Nº de presstrips*	*1*

d). Workshops: Espacios comerciales con mayoristas del mercado, agenda académica y acciones a público final, permitan generar más oportunidades de captación de eventos de negocios para Barranquilla.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Participación en Workshops	*Nº de informes*	2

* **2.2. Herramientas de Marketing**

a) Membresías: para identificar posibles eventos nacionales e internacionales, se requieren herramientas y aliados estratégicos para acceder a las bases de datos de eventos rotativos de gran impacto en los diferentes sectores. Por lo anterior, se tomará la suscripción anual a la base de datos ICCA:

Medios de verificación	Indicador	Meta
Acceso a membresía	*Nº De membresías*	*1*
Base de datos de eventos rotativos	Nº de base de datos identificados	1

b) Presencia estratégica en eventos: Los eventos captados, es la consecución de diferentes tipos de espacios y/o formatos durante los eventos que permita visibilizar la oferta de valor y las capacidades turísticas. Por lo tanto, se requiere elaboración de conceptos y espacios de participación, que pueden ir desde espacios de puntos físicos de información, hasta flyers, fondos, publicación de videos de territorios, códigos QR con información general del territorio en pantallas, entre otros.

Entregables	Indicador	Meta
Informe de participación	*Nº de informes*	1

2.3. Apoyo a eventos

a) Eventos captados y apoyados a realizarse en la ciudad: El apoyo y atracción de eventos estratégicos para el territorio requieren de incentivos por parte del destino, enfocados en promocionar a Barranquilla y resaltar sus atributos y ventajas competitivas. Por lo anterior, se contará con una bolsa de apoyos en el frente de promoción para gestionar incentivos como muestras culturales, visitas de inspección, recorridos culturales, operación en tierra (recogidas en aeropuerto de los operadores) y demás temas relacionados.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de eventos captados y apoyados en la ciudad	*Nº de informes*	1

* Se apoyará con incentivos de 3 a 5 eventos.

2.4 Estrategia Posicionamiento De Territorio

Con esta estrategia se busca posicionar a Barranquilla como un destino para el turismo de eventos, enfocándose en resaltar sus atributos para albergar eventos de negocios de nivel nacional e internacional. Se desarrollarán iniciativas de comunicación dirigidas a diferentes públicos de interés, iniciativas que presentarán contenido atractivo que resalte la oferta de infraestructura para el turismo de eventos así como los productos turísticos complementarios.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Listado de actividades de difusión, promoción y posicionamiento	*Nº de informes*	2

Objetivo 3. Desarrollar actividades que fortalezcan la propuesta de valor de la ciudad y mejoren las condiciones del entorno de negocios, sumando competitividad que incentive y facilite la llegada y retención de inversión a la ciudad, de manera que se desarrolle un trabajo articulado de la mano con el sector privado y el sector público.

a). Incentivos a la inversión - Simplificación y facilitación de trámites: el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha priorizado a la ciudad para el desarrollo de pilotos en la implementación a nivel territorial de la Ventanilla Única al Inversionista (VUI) en su versión transaccional. Está busca agilizar y facilitar la llegada de inversión al territorio a través de una misma plataforma donde se integren los trámites que las entidades territoriales indiquen para la instalación u operación del inversionista extranjero.

.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de avances con MINCIT de acciones desarrolladas para la implementación de la VUI	*Nº de informes*	2

b). Fortalecimiento de capital humano: Con el objetivo reducir la brecha de capital humano en el mercado laboral, se buscará generar iniciativas para mejorar la pertinencia académica en el territorio, a través de programas y espacios de colaboración entre los sectores público, privado y académico.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Alianzas	*Nº de alianzas*	2

c). Desarrollo de Agenda Intersectorial: Este frente tiene el propósito de articular interlocutores estratégicos de desarrollo para adelantar acciones que mejoren las condiciones del territorio. Dentro de los objetivos se propone articular agenda pública y privada que permitan avanzar y consolidarnos como un territorio de oportunidades y beneficios para los negocios.

Se podrán realizar actividades como: misiones de profundización en distintas ciudades nacionales o internacionales, atención a interlocutores estratégicos, realización de mesas de trabajo, estudios, estructuración de programas, entre otros.

Medios de verificación	Indicador	Meta

Informe consolidado de las actividades realizadas	*Nº de documentos*	1

Objetivo 4. Desarrollar información de insumo para el proceso de atracción y retención de inversiones y de seguimiento al ambiente de negocios del territorio, para su posicionamiento como una plataforma estratégica y competitiva para las inversiones.

La labor de atracción y retención de inversiones va acompañada de una estrategia que busca gestionar, consolidar y entregar data relevante de ciudad para la toma de decisiones de inversionistas, y que permita monitorear y hacer seguimiento de la percepción empresarial del ambiente de negocios en Barranquilla. 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). Información para inversionistas y aliados: Relacionamiento con entidades del entorno asesoría en la entrega de información e indicadores de ciudad y área metropolitana relevante para la construcción de los casos de negocios que permiten entender al inversionista o analista del proyecto si el proyecto es factible y viable para localizarse/expandirse en Barranquilla.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de caracterización de las solicitudes de información atendidas	*Nº de informes entregados*	*1*
Boletines de información socioeconómica de Barranquilla y el Atlántico	*Boletines difundidos*	*4 boletines difundidos*

b). Actualización y mantenimiento de la plataforma de visualización de información de ciudad "ProData": la plataforma "ProData" es creada con el propósito de facilitar el acceso a indicadores de Barranquilla y el Atlántico, en particular información relevante para la construcción de casos de negocios y toma de decisiones de inversión. La información está disponible de forma gráfica en series históricas y algunos indicadores comparativos con ciudades de Colombia, permitiendo así entender la posición comparativa de Barranquilla y el Atlántico frente a otras ciudades y departamentos.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Usuarios y contraseñas para acceso a plataforma	*Cuentas facilitadas*	*5*
Informe de actualización de Plataforma de visualización de información de ciudad "ProData"	*Informes de actualización entregados*	*2*

Objetivo 5. Fortalecer la estrategia de internacionalización de Barranquilla a través de acciones de diplomacia de ciudad, promoción y posicionamiento e identificación de oportunidades cooperación internacional.

El fortalecimiento de la estrategia de internacionalización del Distrito de Barranquilla no solo amplía los horizontes comerciales y de oportunidades de Inversión Extranjera Directa de Barranquilla, sino que fortalece sus lazos con comunidades internacionales y abre puertas a nuevas oportunidades de colaboración en áreas clave como el desarrollo sostenible, la educación, la cultura, la tecnología, entre otros.

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

a). Misiones internacionales de diplomacia de ciudad: se apoyará el desarrollo de dos misiones internacionales de diplomacia de ciudad, articuladas con las misiones de promoción y atracción de inversiones a desarrollarse en 2024. El ejercicio incluye el desarrollo de un brief con la planeación de la misión, incluyendo la identificación de actores relevantes (embajadas, agencias de cooperación, redes internacionales, tanques de pensamiento, entre otros), una propuesta de agenda y la propuesta de participación en escenarios internacionales.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Brief de planeación de la misión	*Nº de briefs entregados*	*2*

b). Acceso a redes internacionales: la participación en redes internacionales proporciona acceso a experiencias, conocimientos y recursos compartidos por otras ciudades que enfrentan desafíos similares o que han implementado con éxito soluciones innovadoras. Esto permite a la ciudad entender y adoptar prácticas probadas que puedan fortalecer la gestión pública y privada en favor de lograr un territorio sostenible y con calidad de vida para sus habitantes.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Participación en redes internacionales de buenas prácticas	*Membresía*	*3*

c). Análisis de Acuerdos de Hermanamiento vigentes: los acuerdos de hermanamiento cuentan con una importancia significativa para la cooperación entre ciudades desde diferentes frentes como desarrollo económico, educación, cultura, innovación, atracción de inversión extranjera, entre otros. A la fecha Barranquilla cuenta con 11 acuerdos de ciudades hermanas, en línea con esto se propone hacer un análisis de los hermanamientos actuales con el propósito de identificar oportunidades desde la atracción de inversiones, de eventos de negocios y de entorno de negocios.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe con análisis de acuerdos de hermanamiento vigentes (actores, oportunidades sectoriales, oportunidades en transferencia de conocimiento)	*Nº de informes entregados*	*1*

d). Participación en espacios a nivel nacional e internacional que contribuyan al relacionamiento estratégico y proceso de transformación de Barranquilla: con el propósito de posicionar a la ciudad de Barranquilla y sus apuestas estratégicas, se propone la participación en espacios que permitan visibilizar la transformación de Barranquilla ante interlocutores estratégicos.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de participación en espacios estratégicos	*Nº de informes entregados*	*1*

<table>
<tr><td></td><td>e). Fortalecimiento de las capacidades en gerencia sostenible: la formación del talento humano en gerencia sostenible del sector público es crucial para la eficiencia en la gestión de recursos, la resiliencia frente a desafíos futuros, la promoción del desarrollo sostenible, y el cumplimiento de objetivos internacionales.
<table>
<tr><th>Medios de verificación</th><th>Indicador</th><th>Meta</th></tr>
<tr><td>Informe de participación en espacios de capacitación</td><td>Nº de informes entregados</td><td>1</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>3.2.4 Autorizaciones, permisos y Licencias Requeridos para la Ejecución del Objeto Contractual.</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>3.2.5 Documentos técnicos para el desarrollo del proyecto:</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td colspan="2">3.3 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA Y DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA</td></tr>
<tr><td>3.3.1 Obligaciones del Contratista:</td><td>OBLIGACIONES GENERALES.
• Cumplir de buena fe y a cabalidad con el objeto del contrato.
• Cumplir con las cotizaciones al Sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales durante la ejecución del contrato.
• 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 Secretaría General y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaría de Hacienda.
• Asistir puntualmente a las reuniones convocadas.
• Realizar seguimiento y control de los asuntos y actividades que le sean asignadas.
• Presentar al supervisor del contrato un informe mensual sobre las actividades realizadas durante la ejecución del contrato.
• Cumplir con lo establecido en el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo 1072 de 2015, articulo 2.2.4.6.28. en lo relacionado con el personal a emplear.
• Constituir las pólizas pactadas en el contrato en el plazo máximo de tres (03) días hábiles siguientes a la suscripción del documento contractual, so pena que se ejecuten las multas y sanciones estipuladas en el contrato, y/o clausula penal conforme a lo establecido en el Decreto N°0513 de agosto 4 de 2014.
• Poner a disposición del Distrito de Barranquilla un equipo de profesionales y técnicos y/o auxiliares, con la idoneidad necesaria para la ejecución integral del contrato.
• Desarrollar el contrato en los términos y condiciones establecidas por el Distrito y acorde a los lineamientos y definiciones establecidas en la propuesta.
• Asumir los gastos y riesgos que implica el desarrollo del contrato bajo su propia responsabilidad, es decir, cancelar los honorarios del recurso humano, al igual que los gastos operativos y logísticos que implique la ejecución del contrato.
Cumplir con las demás obligaciones, especificaciones y actividades señaladas en el estudio previo, la propuesta presentada y con aquellas que se deriven de la esencia o naturaleza del Contrato.</td></tr>
</table>

	• Asistir a las reuniones presenciales o virtuales que sean programadas por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. • Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la esencia o naturaleza del contrato. • Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato. 7. Efectuar el cargue de los documentos precontractuales a su cargo en la plataforma SECOP II **OBLIGACIONES ESPECIFICAS** 1. Atraer y retener la inversión directa en Barranquilla a través de una oferta de servicios integrales a las empresas con potencial de inversión o reinversión, con el fin de impactar positivamente la generación de empleo formal, la integración tanto con la proveeduría local como con las cadenas globales de valor fortaleciendo la estrategia de internacionalización y la visión de desarrollo sostenible de la ciudad. 2. Promover y posicionar a la ciudad como un destino para el Turismo de Negocios, a través del aprovechamiento de la infraestructura para eventos, infraestructura turística, productos turísticos y atractivos culturales, que impacte la cadena de valor local del sector. 3. Desarrollar actividades que fortalezcan la propuesta de valor de la ciudad y mejoren las condiciones del entorno de negocios, sumando competitividad que incentive y facilite la llegada y retención de inversión a la ciudad, de manera que se desarrolle un trabajo articulado de la mano con el sector privado y el sector público. 4. Generar información de valor para los procesos de promoción y atracción de inversiones, atracción de eventos estratégicos, y mejora del entorno de negocios, para el posicionamiento de Barranquilla como una plataforma competitiva y sostenible para el desarrollo de negocios. 5. Fortalecer la estrategia de internacionalización a través de acciones de diplomacia de ciudad, promoción y posicionamiento e identificación de oportunidades que fomenten la cooperación internacional en el Distrito de Barranquilla. 6.- Cumplir con todas las actividades y obligaciones contempladas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los Estudios Previos. 7.- Entregar con cada informe de gestión un anexo con los insumos, datos e información requeridos para el desarrollo de estrategias de comunicación y divulgación a la comunidad de las actividades ejecutadas en el contrato.
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. 4. Coordinar con la debida antelación suficiente, las actividades requeridas.
3.4 Modalidad de selección, justificación y fundamentos jurídicos.	La contratación se regirá por lo establecido en el literal h) del numeral 4º del artículo 2º. De la Ley 1150 de 2007, así como el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, normas en las cuales se regula lo relacionado con la contratación directa para la prestación de servicios profesionales y apoyo a la gestión. Por su parte el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015 define este tipo de contratos indicando:

	"Artículo 2.2.1.2.1.4.9. 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." De igual forma El Departamento Nacional de Planeación se pronunció con relación a este concepto manifestando que: (…) De igual forma se procederá para la celebración de contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión de la entidad, los que sólo se realizaran cuando se trate de fines específicos o no hubiere personal de planta suficiente para prestar el servicio a contratar. Así, se diferencian claramente tres hipótesis a saber: (i) los contratos para la prestación de servicios profesionales; (ii) los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión de la entidad; y, (iii) los contratos para la ejecución de trabajos artísticos que sólo puedan encomendarse a determinadas personas naturales o jurídicas, o para el desarrollo directo de actividades científicas o tecnológicas, a que se refería el literal (d) del numeral 1 del artículo 24 de la Ley 80 de 1993. La Sección Tercera del Consejo de Estado, por medio de Sentencia del 3 de diciembre de 2007 con ponencia de la consejera Ruth Stella Correa, al analizar la legalidad del artículo 13 del Decreto 2170 de 2002 frente a lo dispuesto en la Ley 80 de 1993, declaró ajustado a derecho en forma condicional dicha norma, en el sentido que: "…del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública puede colegirse que los únicos contratos de prestación de servicios que permiten ser celebrados en forma directa – según la ley 80 de 1993- involucran estas actividades: i) las profesionales, esto es, los que se prestan por personas que ejercen especialmente una profesión, ii) las de trabajos artísticos, es decir, relacionados con trabajos en las artes; y iii) las que tienden al desarrollo directo de actividades científicas o tecnológicas" 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, 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.
3.5 Valor Estimado del Contrato y Justificación del Mismo	El valor estimado del contrato es de **DOS MIL CUARENTA MILLONES DE PESOS M/L ($2.040.000.000).**, incluido el IVA y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato, discriminados de la siguiente forma: **MIL SETECIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS CON VEINTINUEVE CENTAVOS M/L ($1.714.285.714,29)** por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más **TRESCIENTOS VEINTICINCO MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO PESOS CON SETENTA Y UN CENTAVOS M/L ($325.714.285,71)** por concepto del 19% de IVA. **Nota 1**: La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado.

<table>
<tr><td></td><td>
Nota 2: 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%).
Nota 3: 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>3-3502022-2.3.2.02.02.008</td><td>SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCION</td><td>55</td><td>ICLD</td><td>$2.040.000.000</td></tr>
<tr><td colspan="5">TOTAL</td><td>$ 2.040.000.000</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>202401382</td></tr>
<tr><td>Valor:</td><td>2.040.000.000</td></tr>
<tr><td>Autorizados por</td><td>Jefe de Presupuesto</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.5.2 Variables consideradas para calcular el presupuesto oficial:</td><td>
Las variables que se consideraron para calcular el presupuesto oficial de esta contratación son las siguientes:

Análisis del sector, de conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015.
</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 pago al treinta (30) de junio de 2024 por valor de QUINIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS M/L ($510.000.000) IVA incluido, Un segundo pago al treinta y uno (31) de agosto de 2024 por valor de QUINIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS M/L ($510.000.000) IVA incluido, Un tercer pago al treinta y uno (31) de octubre de 2024 por valor de QUINIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS M/L ($510.000.000) IVA incluido y Un pago final por valor de QUINIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS M/L ($510.000.000)IVA incluido a fecha treinta y uno (31) de diciembre de 2024. Cada pago debe estar precedido por la presentación del informe de actividades, recibido a satisfacción por parte del supervisor, acreditación del pago a la seguridad social (salud, pensión y riesgos laborales), presentación de la factura o cuenta de Cobro y el pago de los impuestos a que haya lugar. .
Los pagos se realizarán dentro de los 60 días siguientes de la radicación de la factura o cuenta de cobro, así como el recibido a satisfacción del supervisor del contrato, y de conformidad con el PAC del Distrito de Barranquilla.
</td></tr>
<tr><td colspan="2">3.6 . CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE</td></tr>
</table>

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

3.6.1 Requisitos Habilitantes.

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

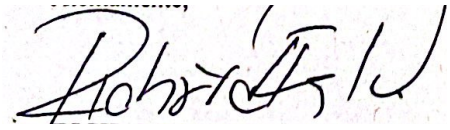
3.6.1.1 3.6.1.1 Capacidad Jurídica	• Propuesta suscrita por el representante legal de la persona jurídica, en la cual se debe dejar constancia de su responsabilidad tributaria en cuanto al IVA y de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad e incompatibilidad. • Copia de Cédula de Ciudadanía del Representante Legal. • Registro Único Tributario – RUT con fecha de impresión no mayor a treinta (30) días. • Certificado de Existencia y Representación Legal expedido con una antelación no superior a 30 días de expedición. • Formato Único de Hoja de Vida de la persona jurídica. • Certificado del Registro Único Empresarial y Social –RUES- • Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación de la Persona Jurídica y de su Representante Legal. • Certificado de no reportado en el Boletín de Responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República de la Persona Jurídica y de su Representante Legal. • Certificado de Antecedentes Judiciales expedido por la Policía Nacional del Representante Legal. • Certificado de Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC del Representante Legal. • Consulta en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos del representante legal REDAM • Certificación Bancaria. • Certificación de pago de aportes a seguridad social y aportes parafiscales, de los últimos seis (6) meses, suscrita por el revisor fiscal o el representante legal, según corresponda • Si se suscribe por parte del revisor fiscal se deben aportar adicionalmente los siguientes documentos: ✓ Fotocopia de la cedula de ciudadanía del revisor fiscal. ✓ Fotocopia de la Tarjeta Profesional del Revisor Fiscal. ✓ Certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores con una vigencia no superior a tres (3) meses. • Certificado sobre la responsabilidad tributaria del IVA, suscrito por el revisor fiscal o el representante legal según corresponda.

3.6.1.2 Experiencia	Debe acreditar mínimo CINCO (5) 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	N/A
3.6.1.4. Capacidad Organizacional	N/A
3.6.2. Factores de Evaluación	N/A
3.6.3 Reglas de desempate de Ofertas	N/A
3.7 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.
3.8 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**			**10%**	**4 meses**
Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.		**X**			**5%**	**Termino de duración pactado y tres (3) años más**
Calidad del servicio		**X**			**10%**	**4 meses**
Seguro de responsabilidad civil.		**X**			**Trescientos salarios mínimos legales vigentes (300smmlv)**	**Igual al plazo del contrato**

3.9. Interventoría o Supervisión:	Nombre del funcionario:	**ANA MARIA BADEL GOMEZ**

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

		VANESSA PIÑERES DIAZ **YAMILA JUAN**
	Identificación del funcionario:	**CC. 32.774.783** **CC. 22.657.109** **CC.22.730.939**
	Cargo:	**JEFE DE OFICINA RELACIONES INTERNACIONALES** **JEFE DE COMPETITIVIDAD E INNOVACION** **JEFE OFICINA DE TURISMO**
	Dependencia:	**SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**
3.9.1 Necesidad de contar con Interventoría cuando los contratos superen la menor cuantía	N/A	
3.10 Plazo de Ejecución del Contrato	El futuro contrato tendrá un plazo de ejecución hasta el treinta y uno (31) de diciembre de 2024, contados a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez se cumplan los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la ley 80 de 1993 .	
3.11 Liquidación del Contrato	Para liquidar el contrato se procederá conforme al marco normativo general de la liquidación de los contratos estatales prevista 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.	
3.12 Sometimiento a un acuerdo comercial.	N/A	
3.13 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:	**RICHARD FERNANDEZ BARRAZA**	
CARGO:	**Secretario Distrital de Desarrollo Económico**	
Proyectó:	Patricia Agudelo Rios	

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.	6	7	8
Clase	General	General	General
Fuente	Interno	Interno	Externo
Etapa	Ejecución	Planeación	Ejecución
Tipo	Operacionales	Operacionales	Sociales/Políticos
Descripción (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	El proveedor no ejecuta las actividades y obligaciones contractuales de manera satisfactoria.	Demoras en trámites precontractuales, por falta disponibilidad presupuestal, por no presentación a tiempo del estudio previo, entre otros factores.	Cambios en la situación política y/o alteraciones de orden público como: huelgas, manifestaciones, disturbios, asonadas, paros, actos terroristas, entre otros hechos que tengan impacto en el desarrollo del contrato.
Consecuencia de la ocurrencia del evento	1. Incumplimiento total o parcial del contrato. 2. En caso de ser necesario, la Entidad Estatal podrá hacer efectiva la garantía de cumplimiento bajo el amparo de calidad del servicio.	1. No suscripción del contrato. 2. No se satisfacen las necesidades de la Entidad Estatal.	1. Retrasos en el desarrollo de las actividades de los contratistas. 2. Inconformidad de contratistas.
Probabilidad	2	4	1
Impacto	5	3	2
Valoración del riesgo	7	7	3
Categoría	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?
¿A quién se le asigna?	Contratista	Entidad Estatal	Entidad Estatal/Contratista
Tratamiento/Controles a ser implementados	1. Estricto y permanente acompañamiento y seguimiento por parte del supervisor en el desarrollo de las actividades asignadas, exigiendo el cumplimiento de las obligaciones del contratista, recurriendo de ser necesario a las medidas sancionatorias. 2. Elaboración de actas de entrega a satisfacción de los servicios contemplados en el objeto contractual. 3. En caso de ser necesario, aplicación de la garantía de cumplimiento bajo el amparo de calidad del servicio.	1. Estimación adecuada de las necesidades de la Entidad, a través del análisis de conveniencia y oportunidad, especialmente en los temas técnicos y financieros, los cuales dependerán de la realización de un análisis del sector de fondo que permita verificar el mercado. 2. Revisión exhaustiva del estudio previo y análisis del sector por parte de la dependencia correspondiente.	1. Recopilar antecedentes e información estadística a partir de fuentes oficiales durante la etapa precontractual y contractual, sobre la posibilidad de ocurrencia de hechos de alteraciones de orden público en el lugar de desarrollo de actividades con el fin de advertir oportunamente sobre su interferencia y tomar las medidas tendientes a mitigar el impacto. 2. Informar a las autoridades competentes la novedad sobre orden público en el lugar de desarrollo de actividades y proteger a sus colaboradores y los bienes puestos al servicio del contrato. De ser necesario, el contratante realizará la solicitud a las autoridades a fin de que se llegue a soluciones que permitan la continuidad en la ejecución del contrato. 3. Desarrollar las actividades de manera remota.
Impacto después del tratamiento: Probabilidad	1	1	1
Impacto	2	1	1
Valoración del riesgo	3	2	2
Categoría	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?
¿Afecta la ejecución del contrato?	Si	No	Si
Persona responsable por implementar el tratamiento	Supervisor	Entidad Estatal	Contratista/Supervisor
Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Desde el inicio de ejecución del contrato.	Desde el inicio del plazo de ejecución del contrato	Desde el inicio del plazo de ejecución del contrato.
Fecha estimada en que se completa el tratamiento	A la terminación de la ejecución del contrato.	Hasta la finalización del plazo de ejecución	A la terminación de la ejecución del contrato.
Monitoreo y revisión: ¿Cómo se realiza el monitoreo?	Informes de supervisión e informe de gestión de actividades.	Control de tiempos, calidad y completitud de estudios previos y demás documentos precontractuales	Mediante una continua comunicación entre el contratista/supervisor y a partir de la información obtenida al respecto de los sucesos.
Periodicidad ¿Cuándo?	Mensual	Durante etapa de planeación	En la etapa de planeación y ejecución cuando se presente el evento

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