ANÁLISIS DEL SECTOR	
INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN	
PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN PREVISTO	CONTRATACIÓN DIRECTA – CONVENIO DE ASOCIACIÓN
DEPENDENCIA QUE ELABORÓ ESTUDIO	SUBSECRETARÍA DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD - SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL
OBJETO DEL CONVENIO:	CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO CON EL OBJETIVO DE MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN (VALOR AGREGADO) Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES RURALES DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA
PRESUPUESTO OFICIAL	**VALOR APORTE MUNICIPIO – SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL** QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($500.000.000) **VALOR APORTE DE LA ESAL - ACOPI** DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE MIL PESOS M/CTE ($214.285.714) **VALOR TOTAL DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN** **SETECIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($714.285.714).**
FECHA DE EMISIÓN:	**JUNIO DE 2024**

En cumplimiento del Art. 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, que establece el "deber de análisis de la Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizaciones, técnica y de Análisis de Riesgo. La Entidad debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso", Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, y las demás que modifiquen, aclaren o sustituyan.

Tabla de Contenido

I. Introducción 2

II. Análisis del Mercado: "Solicitar información a los proveedores (información sucinta del sector), verificar la idoneidad de estos y plasmar tal información en los Documentos del Proceso". 3

III. Análisis de la Oferta y Demanda: "revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares" 15

IV. Características del proceso de contratación y propuesta económica 19

V. Entorno Internacional "Descripción si esta modalidad de contratación está cubierta o no por los acuerdos comerciales vigentes" 22

VI. Marco Regulatorio 22

VII. Aspectos Técnicos 23

VIII. Aspecto Comercial 31

IX. Análisis de Riesgo 32

X. Conclusiones 40

I. Introducción

EL MUNICIPIO DE CÚCUTA, a través del Despacho de la Secretaría de Desarrollo Social, y en función a lo contemplado por el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 y en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector G-EES-02, publicada en el portal único de contratación, www.contratos.gov.co, el pasado 30 de diciembre de 2.013 modificado el 27 de febrero de 2.014 y acorde a las recomendaciones y lineamientos de Colombia Compra Eficiente para los procesos de ***CONTRATACIÓN DIRECTA.*** Se requiere que los estudios previos o en la información soporte de estos, se realice un estudio del sector que, en el caso concreto, debe, acopiar información suficiente las condiciones contractuales para el asociado, además de verificar la idoneidad para satisfacer la necesidad de la Entidad Estatal, cumpliendo siempre con los objetivos de eficiencia, eficacia y economía.

De acuerdo con lo anterior, la Secretaría de Desarrollo Social realiza el siguiente análisis del sector, teniendo como base el objeto del contrato y las condiciones de idoneidad y experiencia que conllevan a contratar a una persona natural o jurídica que está en condiciones de desarrollar el objeto del proceso de contratación

Conforme a lo precedente para adelantar el respectivo Estudio, se tomó como referente consultas en las siguientes páginas web:

- Portal Colombia compra eficiente SECOP www.contratos.gov.co
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (www.dane.gov.co)
- SIREM de la Superintendencia de Sociedades (www.supersociedades.gov.co)

- RUES:Registro Unico Empresarial y Social http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas
- Camara de comercio de Cúcuta http://www.cccucuta.org.co/

II. Análisis del Mercado[1]: "Solicitar información a los proveedores (información sucinta del sector) verificar la idoneidad de estos y plasmar tal información en los Documentos del Proceso".

El apartado económico sobre el cual se encuentra enmarcado el Convenio de Asociación a celebrar, es el del sector de Servicios, en el que se destacan, los programas y proyectos que robustecen y perfilan a Cúcuta hacia una senda productiva, equitativa e incluyente. Lo anterior se encuentra apalancado en los servicios de apoyo a la comercialización para el fomento de la participación en mercados campesinos de Cúcuta, aspectos en el cual, se trazan como línea de trabajo en el presente proceso de contratación.

Estos planes de la entidad son tipificados de forma diferenciada bajo la nomenclatura de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme[2] CIIU, estructura el cual, bajo las características del presente proceso de contratación, se desagrega como ***SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS***, que su vez, tiene la subclase denominada, *División 70: Actividades de administración empresarial; actividades de consultoría de gestión*; en este segmento se incluyen, la prestación de asesoría y asistencia a empresas y otras organizaciones en temas de gestión empresarial, tales como la planeación estratégica y organizacional; planeación financiera y presupuestal; formulación de objetivos y políticas de comercialización; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos; planeación de la producción, actividades de apoyo de carácter logístico,; Gestión de proyectos de desarrollo. Abarca también la supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, es decir, las actividades de oficinas principales. Los servicios que se prestan pueden abarcar asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración pública en materia de:

- Prestación de asistencia técnica, asesoramiento y ayuda a las empresas y las entidades públicas en materia de planificación, organización, dirección y control, información administrativa, gestión logística, consultoría en proyectos de desarrollo socioeconómico, y demás actividades conducentes a mejorar los aspectos empresariales.

Estas actividades mencionadas se encuentran inmersas en la división terciaria o de Servicios de la economía, el cual, incluye aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento, dinamización y mejoras en los distintos segmentos de la economía. Al respecto, es preciso indicar, que las organizaciones privadas o públicas que intervienen en este renglón económico no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios, que buscan articular un sin número de proyectos sociales y económicos que promocionan el progreso de la región. Además, se incluyen subsectores como comercio, transporte, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, cultura, espectáculos, la administración pública y entre otros.

---

[1] *Guia para elaboración de estudios del sector. Pág. 13* : https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_guia_elaboracion_estudios.pdf

[2] Revisión 4 adaptada para Colombia CIIU Rev. 4 A.C – Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

Clasificación análoga: Sector de servicios: Corresponde al sector terciario de la economía, mencionado anteriormente

Importancia del Sector: En la literatura económica las actividades tipificadas como Servicios, tienen una relevancia importante, toda vez que es considerado un reglón generador de progreso socioeconómico. Si se aterriza este concepto a los registros nacionales, se observa, que este segmento es apalancador del crecimiento del producto; que, de conformidad con las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, evidencian que su peso es de sin igual relevancia, según los últimos reportes, aporta un poco más del 68% en la producción agregada nacional, y el 80% en el consolidado de Norte de Santander. Lo anterior evidencia el especial interés de las entidades territoriales, en el fortalecimiento de estas actividades conducentes del sector, necesarios en la gestación de desarrollo en la sociedad.

Agentes que trasversales

MINCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Comercio

Entidades relacionadas con el Convenio de Asociación

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO ASOCIADA - ACOPI	Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ALCALDÍA MUNICIPAL DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA	Secretaría de desarrollo social – Subsecretaría de Productividad y competitividad

1. ASPECTOS GENERALES DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN

La Administración Municipal de San José de Cúcuta, se encuentra al servicio de los intereses de la ciudadanía, y sus directrices se realizan con fundamento en los principios de igualdad, eficacia, eficiencia y economía. Al respecto, mediante el Acuerdo N° 05 del 27 de julio de 2020 se adoptó el Plan de Desarrollo Municipal 2020 – 2023 "Cúcuta 2050, Estrategia de todos", el cual, busca de manera articulada promover acciones para el mejoramiento de la calidad de vida de la ciudadanía, a través de proyectos encaminados a fortalecer, la generación de empleo formal, la formación de trabajo decente, la creación de tejido empresarial y crecimiento económico. Así mismo, el decreto 0724 del 19 de julio de 2018 estipula en uno de sus apartados, que el propósito principal de la Secretaría de Desarrollo Social, se articula en la formulación, aplicación, evaluación de política, planes y programas, relacionados con los mecanismos de desarrollo económico de la ciudad, a través del fortalecimiento de las organizaciones productivas, comunitarias y la participación ciudadana.

Posteriormente, menciona varios puntos esenciales, que definen el direccionamiento de la entidad y el desarrollo de proyectos que plantea este Convenio de Asociación, como lo son:

- Definir los programas y proyectos a ejecutar para el desarrollo socioeconómico de la población
- Fomentar y dar cumplimiento a los proyectos concertados con la comunidad

Con base a lo anterior, la línea estratégica tres, competitividad para el desarrollo económico, plantea potenciar las condiciones territoriales del entorno social, empresarial y productivo, a través de la generación de valor agregado y de crecimiento económico a partir de la asociatividad. Lo anterior, se desarrolla a través de importantes apuestas que enfocan progresos de múltiples apartados de la esfera económica y social de la ciudad. Este contexto se robustece y se apoya en el desarrollo del presente Convenio de Asociación, el cual, plantea aunar esfuerzos técnicos, administrativos, y financieros entre la Secretaría de Desarrollo Social y la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas - ACOPI con el objetivo de apoyar el desarrollo empresarial, productivo y competitivo del sector agropecuario.

Para esta iniciativa descrita anteriormente, la Secretaría de Desarrollo Social, adoptó como proyecto en la Metodología General Ajustada la siguiente en los servicios de apoyo a la comercialización para el fomento de la participación en mercados campesinos de Cúcuta. En tal sentido y de acuerdo con lo previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, el cual estipula, que el presente Convenio de asociación se espera adelantar, aportaría al cumplimento de las metas previstas en el PDM 2024 – 2027, las cuáles se contempla la siguiente información.

Objetivo General del proyecto de inversión

- Objetivo General: "Aunar esfuerzos entre la Alcaldía de San José de Cúcuta y ACOPI para identificar productores rurales en el Municipio y prestarles asistencia técnica en comercialización

Objetivos específicos

- Brindar apoyo para agregar valor a los productos y mejorar los canales de comercialización.
- Aumentar el interés de los empresarios en agregar valor y mejorar los canales de comercialización a través de proyectos.

.Agregación macroeconómica de las actividades económicas a desarrollar

SECCIÓN M: ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICOS, que su vez, tiene la subclase denominada, *División 70: Actividades de administración empresarial; actividades de consultoría de gestión*; en este segmento se incluyen, la prestación de asesoría y asistencia a empresas y otras organizaciones en temas de gestión empresarial, tales como la planeación estratégica y organizacional; planeación financiera y presupuestal; formulación de objetivos y políticas de comercialización; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos; planeación de la producción. Abarca también la supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, es decir, las actividades de oficinas principales. Los servicios que se prestan pueden abarcar asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración pública en materia de:

- Prestación de asistencia técnica, asesoramiento y ayuda a las empresas y las entidades públicas en materia de planificación, desarrollo social, organización, dirección y control, información administrativa, fortalecimiento comercial y exportador, y demás actividades conducentes a mejorar los aspectos empresariales.

División 74: Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

Esta clase incluye:

749: Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

SECCIÓN N: ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO; esta sección abarca diversas actividades de apoyo a actividades empresariales generales. Esas actividades difieren de las clasificadas en la sección M, «Actividades profesionales, científicas y técnicas», en que su finalidad principal, no es la transferencia de conocimientos especializados. Esta a su vez, tiene la *División 77: Actividades de alquiler y arrendamiento denominada*; el cual comprende el alquiler y arrendamiento con opción de compra (leasing operativo o renting) de activos tangibles sin operario e intangibles no financieros, incluyendo una amplia gama de bienes tangibles, tales como automóviles, computadoras, bienes de consumo, maquinaria y equipos industriales, a clientes a cambio de un pago periódico de un alquiler o arrendamiento. Las clases incluidas en esta agregación, y que se encuentran inmersas en el presente proceso contractual, se discriminan de la siguiente manera:

.

División 82: Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas

8299: Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.

SECCIÓN S: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS: esta sección comprende las actividades de las asociaciones, la reparación de computadores, efectos personales y enseres domésticos y una variedad de servicios personales, no cubiertos en otros lugares de la clasificación. Esta a su vez, tiene la *División 94: Actividades de asociaciones*; el cual comprende las actividades de las asociaciones que representan intereses de grupos especiales o la promoción de ideas para el público en general. Estas asociaciones suelen tener una inscripción de los miembros, pero sus actividades pueden involucrar y beneficiar a no miembros.

División 94: Actividades de otras asociaciones

9499: Actividades de otras asociaciones n.c.p

Estas actividades mencionadas se encuentran inmersas en la división terciaria o de Servicios de la economía, el cual, incluye aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento, dinamización y mejoras en los distintos segmentos de la economía. Al respecto, es preciso indicar, que las organizaciones privadas o públicas que intervienen en este renglón económico no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios, que buscan articular un sin

número de proyectos sociales y económicos que promocionan el progreso de la región. Además, se incluyen subsectores como comercio, transporte, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, cultura, espectáculos, la administración pública y entre otros.

1. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO (VARIABLES AGREGADAS)

Evaluaciones agropecuarias

El sector agroindustrial tiene una dinámica importante, marcado especialmente por bienes derivados del apartado agrícola de la región, a los cuales en una buena parte de estos se realizan importantes transformaciones. De acuerdo a los últimos registros sobre información de las Evaluaciones Agropecuarias Municipales (EVA) en Cúcuta, la producción agrícola se estimó en 95.691 toneladas en el 2018. El principal cultivo desarrollado en el sector rural es el de arroz, dado que su producción supera las 90 mil toneladas, dato por el cual le permite contribuir con el 95% del consolidado municipal. De la misma manera, la palma de aceite tiene una importante participación, produce el 3%, lo que significa que en el año en mención se produjeron 2,8 mil toneladas. En menor proporción, pero con una destacada dinámica, se observan aportes a cultivos de Cacao, Yuca, Café y Cala panelera.

Cuadro 1.
Cúcuta. Producción agropecuaria 2018

Cultivo	Producción
Arroz	**90.951**
Cacao	152
Café	30
Caña azucarera	0
Caña panelera	500
Guayaba	110
Limón	4
Maíz	72
Maracuyá	105
Naranja	
Cultivo	Producción
Palma de aceite	2.827
Papaya	130
Patilla	
Plátano	144
Yuca	466
Zapote	200
Total	95.691

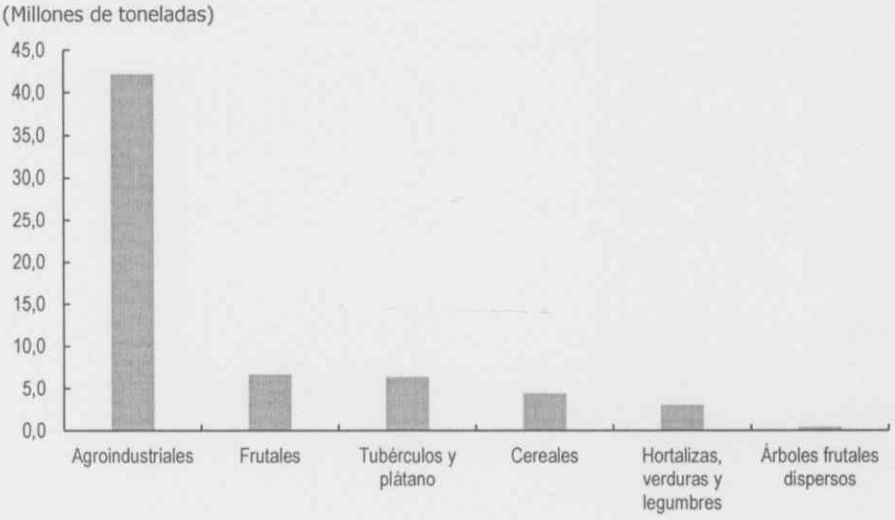
Fuente: EVA (2018) - Datos abiertos; elaboración propia.

Encuesta Nacional Agropecuaria

Por otro lado, la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, estima información sobre el uso del suelo, el área, la producción y el rendimiento de los principales cultivos transitorios, permanentes, árboles frutales dispersos, el área en pastos y forestal, la producción de leche y el inventario pecuario, en los treinta y dos departamentos del territorio colombiano.

Gráfico1
Nacional. Producción por grupos de cultivo 2019

(Niveles)



Fuente: DANE-ENA; elaboración propia

El último reporte de la entidad, en el 2019 (Gráfico 1), indica que la producción por grupos de cultivos es liderada por las unidades productivas agroindustriales, toda vez que se estimó que durante todo el año se produjeron más de 42 millones de toneladas de productos derivados de esta actividad

Encuesta Mensual de Servicios

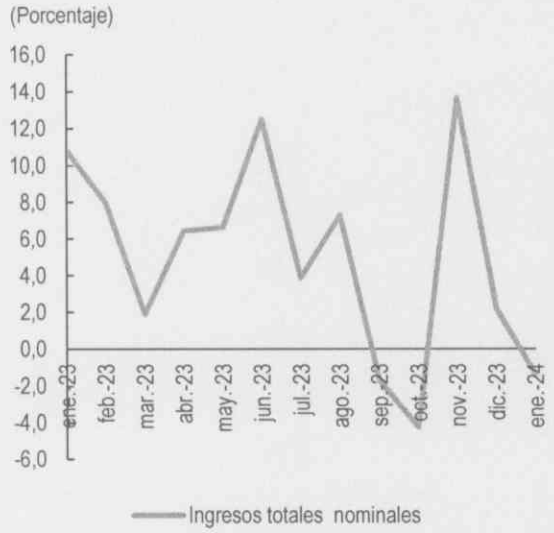
El suministro de información proveniente de la Encuesta Mensual de Servicios (EMS) del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el cual, es un instrumento mediante el cual se construye información de corto plazo sobre la evolución del

sector servicios en el agregado nacional. Particularmente, y entre otros aspectos, se desagrega el comportamiento de los ingresos nominales y la inclusión de las variables como la variación de los salarios promedio por subsector de servicios y tipo de contrataciónEn este sentido, el reporte más reciente de la entidad evidencia, que, **en enero del 2024**, catorce de los dieciocho subsectores de servicios presentaron tasas de crecimiento positivas en el nivel de ingresos nominales totales, en comparación con el mismo periodo del 2023.

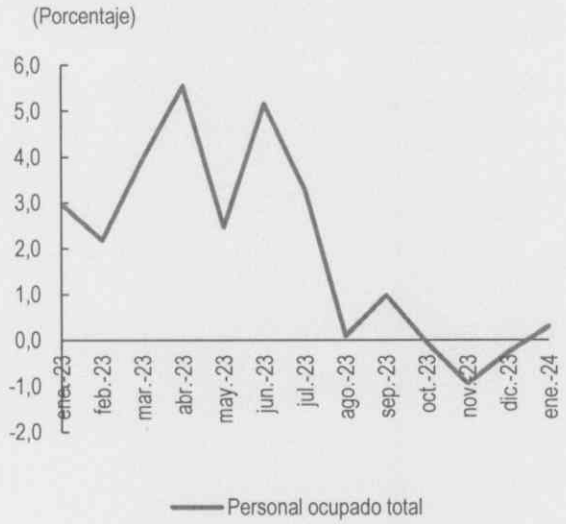
Gráfico 1
Nacional. Variación en los ingresos nominales y personal ocupado de las Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades

(Variación anual)

A. Ingresos nominales totales



B. Personal ocupado



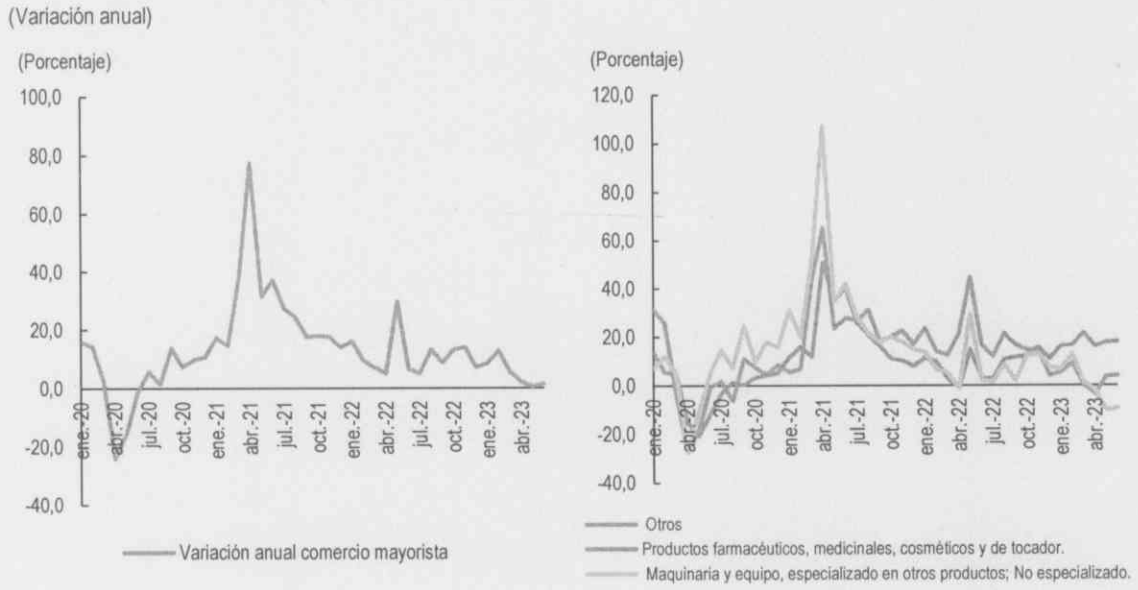
Fuente: DANE, elaboración propia

La información desagregada de los Ingresos nominales totales para el subsector de las actividades **administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades**, que en el primer mes del 2024 los registros sobre los ingresos totales nominales por los servicios prestados se situaron en terreno negativo (-0,5) en comparación con igual periodo del 2023. Este comportamiento interrumpió la buena dinámica de creciente prevista en los dos periodos previos. Parte del desempeño del periodo se gestó por notorias caídas en todas las líneas de ingreso. Por el contrario, el comportamiento del personal ocupado fue positivo, al alcanzar un leve repunte en su tasa de crecimiento (0,3%); esta dinámica fue influenciada por progresos en la contratación en los canales de Personal permanente y Personal temporal directo

Encuesta mensual de comercio mayorista

La información proveniente de la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) del DANE, que es el medio mediante el cual se construye información de corto plazo sobre la dinámica asociadas a variables importantes, como las ventas minoristas y personal ocupado, líneas de mercancías y actividad económica; así como los totales de ventas y personal de los grandes almacenes e hipermercados minoristas y las ventas realizadas por las ensambladoras e importadoras de vehículos.

Gráfico 2
Nacional. Total, comercio mayorista y total según actividad comercial.



Fuente: DANE. Elaboración propia
Nota: Otros incluye: Materias primas agropecuarias; Alimentos bebidas y tabaco; Artículos y enseres domésticos excepto productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador.

El último reporte de la entidad, indica, que, las ventas reales de comercio mayorista continuaron en **junio del 2023** en terreno positivo (4,1%); el registro es en comparación con el registro del mismo periodo en el 2022. Al respecto, aunque el registro es decrecimiento, su comportamiento estuvo menos acentuado a lo observado en el marzo. El bajo desempeño del factor se gestó por las notorias caídas en los grupos de, Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico.; Artículos de ferretería, vidrios y pinturas Libros, papelería, periódicos, revistas, y útiles escolares, Electrodomésticos, muebles para el hogar. De la misma manera, se observó una buena dinámica en los rubros de, Bebidas alcohólicas, cigarros, cigarrillos y productos del tabaco; Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería; Prendas de vestir y textiles; Artículos y utensilios de uso doméstico; y Bebidas no alcohólicas.

Índice de Seguimiento de la economía

El índice de seguimiento a la economía del DANE es una operación estadística realizada de manera mensual, que refleja de forma sintética la evolución más completa en el corto plazo de la actividad económica del país, a través del análisis agregado y heterogéneo de los principales indicadores de cada renglón de la economía. Los resultados más coyunturales para el consolidado nacional en su serie original exhibió un avance importante en el conglomerado productivo del orden nacional; en particular, en **enero del 2024** el índice de seguimiento a la economía logró un buen repunte, el cual, según la entidad, el ISE agregado exhibió una base 114,4 puntos, creciendo en un 1,6% con respecto al mismo periodo del año previo. El comportamiento observado fue muy superior a lo observado en el mes predecesor.

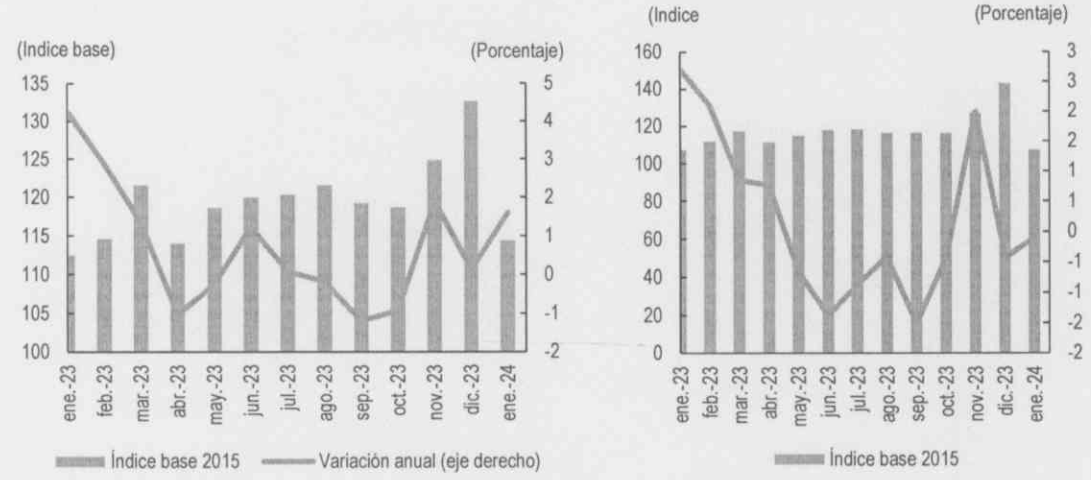
La anterior dinámica descrita se dio por buenos progresos en las actividades primarias y terciarias, toda vez que en su orden crecieron en un 10,3% y 1,0%. De forma desagregadas las líneas productivas de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras fueron las de mejor dinámica (10,3%), al tiempo, las actividades agregadas Actividades inmobiliarias y de Administración Pública crecieron, ubicándose en el orden del 1,7% y 3,4% respectivamente. No obstante, a pesar de la buena dinámica en términos generales, los segmentos de Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida; y **las Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo**, se situaron en terreno negativo, al punto, que los retrocesos alcanzaron el -1.3% y 0,1%, respectivamente.

Gráfico 3

Nacional. ISE total y ISE de Actividades comerciales

A. ISE TOTAL

B. Actividades comerciales, transporte y almacenamiento



Fuente: DANE; elaboración propia

Producto Interno Bruto

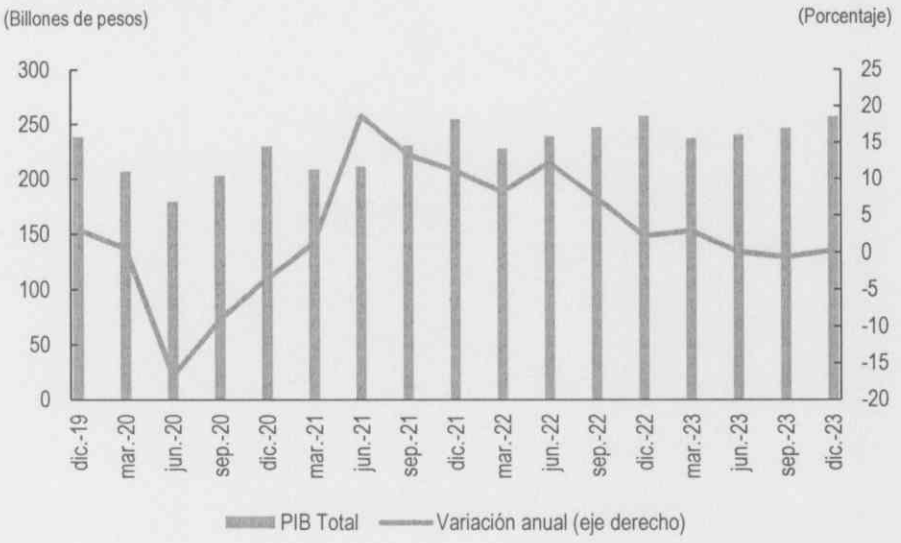
El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), construye información trimestral de la actividad económica, en la que, a través de las cuentas nacionales, muestra la síntesis sobre el comportamiento agregado en la economía en el corto plazo. Las cifras observadas contienen los resultados de las series encadenadas de volumen con año de referencia 2015 del PIB trimestral desde los enfoques de la producción a precios constantes. Los registros más coyunturales muestran que, tras una contracción del 0,6% visualizada entre en el tercer trimestre del 2023, la economía agregada creció en el último tercio a un tenue ritmo del 0,3%, **y en el segundo trimestre del 0,3% (producción absoluta de 257,3 billones de pesos)**; al respecto, el último registro evidencia una reducción en la dinámica productiva de la economía, por lo menos si se compara con el mismo periodo del 2023.

De acuerdo con lo anterior, el cuarto trimestre del 2023, el PIB en su serie original creció a un ritmo del 2,9% en comparación con el mismo del año previo; esta dinámica, reflejó una desaceleración en el ritmo de avance, por lo menos si se compara con el comportamiento previo (en promedio en los primeros tres trimestres el producto se expandió en un 9,3%). Si se observan los datos

desagregados del último reporte de la entidad, se evidencia que el desempeño del indicador se vio influido por el buen momento de las actividades de entretenimiento, toda vez que fue el segmento que más creció (40,5%); aunado a lo previo, se visualizaron incrementos en, las actividades financieras y de seguros (8,4%), Comunicaciones (5,7%), Actividades profesionales, científicas y técnicas (3,9%), Industria (2,7%). Por el contrario, se evidenciaron retrocesos en la Construcción (.1,7%) y Agropecuario (-4,2%).

Gráfico 4
Nacional. Producto interno bruto

(Niveles y variación anual)



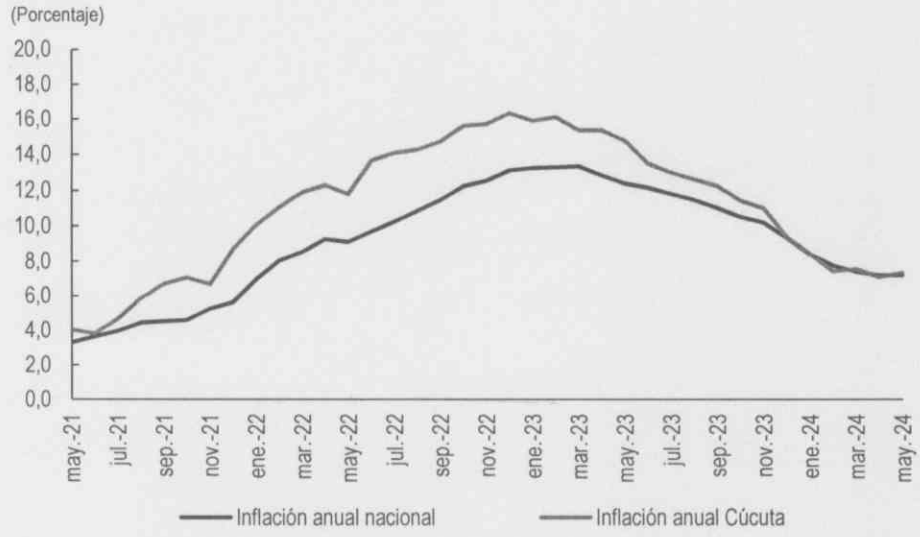
Fuente: DANE; elaboración propia

Inflación

Los registros sobre el Índice de Precios al Consumidor divulgados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística reflejaron, que, en **mayo del 2024**, a nivel nacional el crecimiento de la cesta básica de bienes y servicios se desaceleró interanualmente de manera leve, ubicándose en el 7,16% en comparación con el mismo periodo del 2023. Por grupos de gasto, el indicador aumentó tenuemente en el de Alimentos y bebidas no alcohólicas; al tiempo, en las otras once divisiones de gasto el incremento medio fue superior.

Gráfico 5
Nacional y Cúcuta. Inflación anual al consumidor

(Variación anual = base 2018)



Fuente: DANE; elaboración propia.

La información del índice de precios al consumidor para Cúcuta revela, que, en comparación con dato del año pasado, el registro de inflación anual al consumidor de **mayo del 2024** fue del 7,05%, ubicándose levemente por encima del promedio nacional. La dinámica del último reporte en la capital de Norte de Santander discriminado por segmentos de bienes y servicios reveló, que se desaceleró el crecimiento en el rubro de Alimentos y bebidas no alcohólicas, toda vez que el factor interanual fue de -0,18%. A pesar de ello, los segmentos de bebidas alcohólicas y tabaco, Predas de vestir y de calzado, Servicios públicos, Transporte, y Bienes y servicios diversos, jalonaron la inflación media al consumidor al alza.

III. Análisis de la Oferta y Demanda[3]: "revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares"

Análisis de la oferta

La Secretaría de Desarrollo Social perfiló un grupo de necesidades con el objetivo de implementar acciones que contribuyan a apoyar el desarrollo productivo, empresarial y comercial del Municipio. Este proyecto se apalanca en este proceso de contratación (Convenio de asociación), el cual busca, busca aunar esfuerzos entre la Secretaría de Desarrollo Social y la ESAL-ACOPI

Este servicio requiere de un alto grado técnico y eficiencia presupuestal, lo permitió que la Subsecretaría de Productividad y Competitividad, identificara a la entidad en mención, como un aliado idóneo y estratégico para la realización de este proyecto, dado que la entidad, tiene por naturaleza promover por el mejoramiento del contexto socioeconómico de la región. Este esfuerzo puede denotarse de mejor manera en la experiencia acreditada en los Estudios Previos del presente convenio de asociación.

- Para aterrizar esta articulación interinstitucional, y determinar las condiciones de idoneidad, la SDS planteó el cumplimiento de los siguientes tres factores:

Idoneidad relacionada con el objeto del Convenio de Asociación	Desarrollo de programas y/o proyectos relacionados con el desarrollo socioeconómico en la región.
Experiencia relacionada con el objeto de la contratación. (articulación con entidades territoriales).	Experiencia en desarrollo de proyectos articulados con entidades territoriales y/o entidades privadas garantes del desarrollo económico
Constitución y naturaleza jurídica	- Ser Entidad sin Ánimo de lucro - Que la propuesta técnica formulada guarde linealidad al desarrollo del objeto del proyecto, y que esté de acuerdo con las especificaciones técnicas requeridas en estos estudios previos.

[3] *Guía para elaboración de estudios del sector. Pág. 13* : https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_guia_elaboracion_estudios.pdf

Experiencia metodológica en el diseño sostenible de obras de desarrollo socioeconómico	- Pertinencia de la ESAL en el desarrollo y ejecución de proyectos que fortalezcan la competitividad de los productores rurales Municipio de San José de Cúcuta

Ventajas comparativas al asociarse con la entidad sin ánimo de lucro en mención

- Eficiencia: al contar con la capacidad de lograr el efecto deseado o el objetivo propuesto, con el mínimo de recursos posibles o en el menor tiempo posible.

- Eficacia: al contar con la capacidad de lograr un efecto deseado o esperado en las contrataciones ya realizadas con entidades del estado; esto ha sido demostrado en virtud de los contratos similares que han realizado con otras entidades del estado, donde se denota su capacidad y cumplimiento.

- Economía: al contratar con la entidad sin ánimo de lucro, se obtiene un beneficio económico debido que el aporte de la entidad contribuye al cumplimiento de los fines propuestos y las actividades propias del programa que se pretende desarrollar en beneficio de la comunidad.

- Gestión del riesgo: al contar con la idoneidad y una vasta experiencia en el tipo de actividad requerida, se asegura el cumplimiento de los objetivos propuestos en el plan de desarrollo e igualmente disminuye el riesgo de incumplimiento por parte del asociado; no obstante, las formas de mitigación del riesgo se disponen y obran dentro del marco del convenio.

- Las ventajas al realizar el convenio con la Entidad sin ánimo de lucro se fundamentan en su objeto social concordante con las actividades que requiere el municipio, el manejo de los recursos que se la han encomendado. De igual forma, el aporte efectivo que realiza en virtud de su cumplimiento contractual, además de su amplia experiencia que relaciona y certifica, generando de esta manera una manera de proveer que los riesgos se reduzcan de manera significativa.

- La reducción significativa de los costos cuando se contrata con una Entidad sin ánimo de lucro, frente a otra entidad privada, se denota debido a los aportes realizados por la misma, la competitividad entre estas entidades que genera propuestas más ventajosas para el municipio obteniendo mejores precios y mayores aportes.

Análisis de la demanda

El proceso que adelantará la Administración Municipal a través de la Secretaría de Desarrollo Social se encuentra enmarcado dentro de Asociación institucional con la ESAL - ACOPI, para el servicio de apoyo para el desarrollo empresarial, productivo y competitivo del municipio de Cúcuta, Norte de Santander. Los mismos, están relacionados con el sector terciario o de servicios,

que como bien se mencionó en apartados anteriores, incluye actividades no conducentes a la producción de una mercancía o un bien como tal (Servicios profesionales, científicos y técnicos), necesarios para la satisfacción de las especificaciones técnicas plasmadas en este documento y los estudios previos del presente proceso de contratación.

Una vez verificado el portal de contratación de Colombia Compra Eficiente, se encontraron los siguientes procesos de contratación que guardan relación con el proceso de contratación que será adelantado por parte de esta entidad del Municipio. Esta selección se realizó con los procesos adjudicados y que no presentaron problemas dentro de su ejecución, en ellos se siguieron los requisitos técnicos exigidos en diferentes procesos, y con solicitudes de garantías definidas por la ley y que se ajustan al contrato que se pretende realizar.

Relación de Convenios de asociación similares realizados por otras entidades territoriales:

Número de Proceso	Tipo de Proceso	Entidad	Objeto	Departamento y Municipio de Ejecución	Cuantía	Año
SDS-AEPSAL-004-2023	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007	NORTE DE SANTANDER - ALCALDÍA MUNICIPIO DE CÚCUTA	CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DE ACCIONES QUE FOMENTEN EL FORTALECIMIENTO DE PROCESOS PRODUCTIVOS, COMERCIALIZACIÓN Y GESTION FINANCIERA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA	**Norte De Santander**: San José de Cúcuta	617.000.000,00	2023
	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007	NORTE DE SANTANDER - ALCALDÍA MUNICIPIO DE CÚCUTA	CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DE ACCIONES QUE FOMENTEN EL FORTALECIMIENTO DE PROCESOS PRODUCTIVOS, COMERCIALIZACIÓN Y GESTION FINANCIERA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA	**Norte De Santander**: San José de Cúcuta	260.000.000,00	2022

AT-LP-20-2022.	Convenio de asociación	CÓRDOBA - ASOCIACIÓN DE MUNICIPIOS DEL SINÚ, SABANA Y COSTA CÓRDOBESA ¿ASISCO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA Y REALIZACIÓN DE TALLERES DENTRO DEL MARCO DEL CONVENIO NO. 20210674 QUE TIENE POR OBJETO: "AUNAR ESFUERZOS ECONÓMICOS, TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS, PARA AUMENTAR LOS NIVELES DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DEL CULTIVO DE PLÁTANO EN EL MUNICIPIO DE SAN PELAYO EN EL DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA" SUSCRITO ENTRE EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, LA ASOCIACIÓN DE MUNICIPIOS DEL SINÚ SABANA Y COSTA CORDOBESA – ASISCO Y EL MUNICIPIO DE SAN PELAYO",	**Córdoba**: San Pelayo	299.000.000	2022
CPGA CONV 002	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	CASANARE - CORPORACIÓN CENTRO PROVINCIAL DE GESTIÓN AGROEMPRESARIAL DEL SUR DE CASANARE - CENPROSURCA	AUNAR ESFUERZOS PARA PRESTAR SERVICIOS DE ASISTENCIA TECNICA AGRICOLA Y PECUARIA A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DEL MUNICIPIO DE MONTERREY CASANARE	**Casanare**: Monterrey	35.200.000	2009

IV. Características del proceso de contratación y propuesta económica

1. **OBJETO DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN:** AUNAR ESFUERZOS TECNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL APOYO Y FORTALECIMIENTO Y GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO DE LOS SECTORES PRDUCTIVOS DEL MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA.
2. **MODALIDAD DE SELECCIÓN**: Contratación directa – Convenio de Asociación
3. **PLAZO DE EJECUCION:** El Convenio de asociación se estima que se desarrolle en el término de cinco (5) meses, contados a partir de la suscripción del acta de inicio, la cual será suscrita por el Supervisor designado y la entidad con la cual se realizará el convenio.
4. **PROPUESTA ECONÓMICA:** El valor del presente Convenio de Asociación es de **SETECIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($714.285.714)**. Para la consolidación de la cifra en mención, la Secretaría de Desarrollo Social aporta el 70% de la cuantía en mención, equivalente a QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($500.000.000), al tiempo que LA ESAL ACOPI, aporta DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE MIL PESOS M/CTE ($214.285.714), que es correspondiente al 30%. Las contribuciones se relacionan a continuación:

Componente	Temas para abordar	Unidad de medida	Horas programadas por intervención	Cantidad jornadas de asistencia y fortalecimiento comercial	Beneficiarios	Costo bruto de la inversión por productor asistido y fortalecido	Secretaría de Desarrollo Social	ACOPI	Totalg
Caracterización y valoración de las capacidades comerciales y composición de asociaciones y pequeños, medianos, productores agrarios y pecuarios de la zona rural del Municipio de San José de Cúcuta	**MÓDULO 1:** PREPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES.	Micro y pequeños productores agropecuarios asistidos técnicamente y fortalecidos comercialmente	8	Trece (13) módulos de capacitación y acompañamiento,	200 pequeños productores agropecuarios de la zona urbana y rural del municipio	3.571.429	33.333.333		33.333.333
	MÓDULO 2: VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN		8				33.333.333		33.333.333
	MODULO 3: DESARROLLO DEL PERFIL COMERCIAL DEL PRODUCTOR		8				33.333.333		33.333.333
Valoración y gestión de encadenamientos comerciales en pequeños, medianos productores	**MODULO 4:** GESTIÓN DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS		8				33.333.333		33.333.333
	MODULO 5: ALIANZAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES Y AGROPECUARIAS.		8				33.333.333		33.333.333

agrarios y pecuarios.	**MODULO 6:** CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y SUMINISTRO.		10				41.666.667		41.666.667
	MODULO 7: REQUISITOS PARA ACCESO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS		12				50.000.000		50.000.000
Desarrollo de módulos de capacitación para el abordaje integral de pequeños y medianos productores rurales en aspectos administrativos y financieros.	**MODULO 8:** ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		10				41.666.667		41.666.667
	MODULO 9: BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS		10				41.666.667		41.666.667
	MODULO 10: HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS		8				33.333.333		33.333.333
	MODULO 11: MARKETING DE PROMOCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS		10				41.666.667		41.666.667
	MODULO 12: PROCESOS DE SELECCIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPAQUES.		10				41.666.667		41.666.667
	MODULO 13: FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD Y POLÍTICA PÚBLICA AGROPECUARIA.		10				41.666.667		41.666.667
Desarrollo de espacios cortos de comercialización con pequeños y medianos productores rurales como estrategia de mercado para productores rurales	Desarrollo de circuito corto de interacción comercial de productores y compradores de bienes y servicios de origen agropecuario. Su desarrollo metodológico se basa, planificación, organización, ejecución, evaluación y monitoreo. Se debe incorporar el respectivo análisis de los requerimientos y necesidades en temas logísticos, financieros, organizacionales, patrocinios y demás que sean necesarios para el desarrollo del evento y la defición de la ruta de acción necesaria para su realización.		8	Quince (15) jornadas de circuito corto de comercialización				214.285.714	214.285.714
Total, convenio de asociación							**500.000.000**	**214.285.714**	**714.285.714**

5. FORMA DE PAGO:

Una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento del Convenio, el asociado deberá realizar la apertura de una cuenta de ahorros exclusiva para el manejo de los recursos objeto del presente, cuenta en la cual deberán depositarse los recursos establecidos para el presente convenio, que corresponde a la suma de **SETECIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($714.285.714).**, donde le corresponden a la Alcaldía del municipio de San José de Cúcuta, la suma de **QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($500.000.000) y** a la ESAL - ACOPI, la suma de **DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE MIL PESOS M/CTE ($214.285.714),** distribuidos y pagaderos de la siguiente manera:

La Secretaría de Desarrollo Social desembolsará los aportes a la ESAL, de los aportes a la cuenta que se será aperturada en la entidad financiera para el manejo exclusivo de los recursos del convenio, aclarando que cada desembolso deberá contar con la aprobación de la supervisión del convenio. La secretaria efectuará el desembolso de sus recursos así:

- Un primer desembolso equivalente al 50% del aporte de la Secretaría de Desarrollo Social, por la suma de DOSCIENTOS CINCUENTA MILLONES DE **PESOS MCTE ($ 250.000.000.00)** a la firma del Acta de inicio, previa entrega por parte de la ESAL del plan de trabajo.
- Un segundo y último desembolso correspondiente al 50% del aporte de la Secretaría de Desarrollo Social por la suma de DOSCIENTOS **CINCUENTA MILLONES DE PESOS MCTE ($ 250.000.000.00),** a la entrega del Informe final con todos los productos descritos en la propuesta debidamente terminados y aprobados por las dos partes. La entrega del informe final deberá ser expuesto por la ESALP y estará dispuesto conforme a las obligaciones específicas señaladas en el presente estudio.

En los casos que no se realicen la totalidad de las actividades del presente convenio, el asociado deberá devolver en dinero, el porcentaje proporcional de las actividades no ejecutadas. Para efectos de autorizar cada uno de los desembolsos que se determinen de acuerdo con el análisis realizado, el Asociado deberá acreditar que se encuentre al día en el pago de los aportes parafiscales relativos al Sistema de Seguridad Social Integral, así como los aportes a SENA, ICBF y Cajas de Compensación familiar, cuando corresponda. También deberá presentar informe de actividades y/o de ejecución del convenio, entregar certificación de cumplimiento expedida por el Supervisor del contrato y generar factura o documento que haga sus veces

A su vez, la ESAL realizará el desembolso de sus aportes de la siguiente manera:

- Un primero desembolso equivalente al 30% del aporte, por la suma de CIENTO SIETE MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL PESOS **MCTE ($107.142.857)** a la firma del Acta de inicio, previa entrega por parte de la ESAL del plan de trabajo del presente proyecto.
- Un segundo y último desembolso equivalente al 50% del aporte, por la suma de **CIENTO SIETE MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL PESOS MCTE ($107.142.857)**, previa verificación del 100% del convenio de asociación, previa entrega de informe de avance anexando las evidencias respectivas

V. Entorno Internacional [4] "Descripción si esta modalidad de contratación está cubierta o no por los acuerdos comerciales vigentes"

De acuerdo al *"Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación – M-MACPC-14"*, contempla en su página 9: "Las Entidades Estatales que adelantan sus Procesos de Contratación con las Leyes 80 de 1993 y 1150 de 2007, no deben hacer este análisis en las modalidades de selección de contratación directa, mínima cuantía o para la enajenación de bienes del Estado." (subrayado propio)

VI. Marco Regulatorio

- Constitución política de 1991, Capitulo Quinto: De la función administrativa
- Ley 80 de 1992 (Por el cual se expide el estatuto General de Contratación de la Administración Pública)
- Ley 1150 del 2007 (Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia)
- Ley 80 de 1993 (se dictan disposiciones generales sobre la contratación de recursos públicos)
- Ley 1474 de 2011 (Por el cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública)
- Ley 1712 de 2014 (Por medio de la cual se crea la Ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública nacional y se dictan otras disposiciones).
- Decreto 103 de 2015 (Por el cual se reglamenta parcialmente la ley 1712 de 2014 y se dictan otras disposiciones).
- Decreto 1082 de 2015 (Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional).
- En razón a la naturaleza, ley 489 de 1998, (Por la cual se dictan normas sobre la organización y funcionamiento de las entidades del orden nacional, se expiden las disposiciones, principios y reglas generales para el ejercicio de las atribuciones previstas en los numerales 15 y 16 del artículo 189 de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones). Artículos 95 y 96, sobre Contratos interadministrativos y Constitución de asociaciones.
- Decreto del 23 de enero de 2017 (Por el cual se reglamenta la contratación con Entidades sin ánimos de lucro a la que hace referencia el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política.

[4] https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_manual_acuerdos_comerciales.pdf

- Decreto 1082 de 2015 (Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional), lo conceptuado en la sección 4, Contratación directa

  "(...)"

  ARTÍCULO 2.2.1.2.1.4.4. Convenios o contratos interadministrativos. La modalidad de selección para la contratación entre Entidades Estatales es la contratación directa; y en consecuencia, le es aplicable lo establecido en el artículo 2.2.1.2.1.4.1 del presente decreto.

  Cuando la totalidad del presupuesto de una Entidad Estatal hace parte del presupuesto de otra con ocasión de un convenio o contrato interadministrativo, el monto del presupuesto de la primera deberá deducirse del presupuesto de la segunda para determinar la capacidad contractual de las Entidades Estatales.

  "(...)"

- Demás normas que las modifiquen complementen, supriman o corrijan.

VII. Aspectos Técnicos

En cumplimiento de lo establecido en el Numeral 3º del Artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, EL MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA, da a conocer las Especificaciones Técnicas requeridas dentro del objeto que se pretende realizar el convenio, con el fin de desarrollar a cabalidad el "**2024M-44 CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO CON EL OBJETIVO DE MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN (VALOR AGREGADO) Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES RURALES DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA** ". El mismo, se encuentra estructurado bajo las siguientes especificaciones técnicas, que están en función del Objetivo general y los objetivos específicos enunciados en la propuesta de la ESAL - ACOPI y en los Estudios Previos del presente convenio a celebrar.

Propósito

De acuerdo con lineamientos estipulados en el Plan de Desarrollo Municipal, y en marco teórico de la Agencia Nacional de Desarrollo Rural, se fortalecerán los aspectos productivos y comerciales de micro, pequeños y medianos productores de agropecuarios de Cúcuta y su zona rural.

Objetivo general:

Fortalecimiento de la productividad y comercialización en los procesos productivos y empresariales agropecuarios del municipio.

Objetivos específicos:

Acompañamiento productivo y capacitación a los productores rurales en temas relacionados con buen manejo de procesos productivos.

Fortalecer los procesos operativos y comerciales de productores pecuarios y de agro alimentos.

Fortalecer la productividad y competitividad de productores agropecuarios

Crear circuito corto de exhibición y comercialización de bienes y servicios agropecuarios originados en Cúcuta y zona rural.

Actividades relacionadas:

1. Identificación de familias campesinas rurales del municipio. Identificación de la Oferta: ACOPI como entidad operadora del programa, procederá a identificar en el municipio cual es la oferta local disponible, por quienes realizan Agricultura Familiar rural, según la información que reporten las Asociaciones de Productores inscritos en la Secretaría.
2. Fortalecimiento de las capacidades técnicas. Se abrirá una plataforma de capacitaciones asincrónicas para que hasta 200 familias rurales que realizan agricultura familiar, puedan capacitarse en: PREPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES. VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN. DESARROLLO DEL PERFIL COMERCIAL DEL PRODUCTO; GESTIÓN DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS; ALIANZAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES Y AGROPECUARIAS; CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y SUMINISTRO; REQUISITOS PARA ACCESO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS; ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE; BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS; HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

3. Fomento de la comercialización. Uno de los principales problemas que tienen las familias rurales que se dedican a la agricultura familiar tiene que ver con la comercialización, es por ello que en este programa vamos a incluir la participación de algunos de estas familias en los mercados campesinos que hoy en día ya se realizan en la ciudad, para que estos puedan poner en práctica lo aprendido en la fase de capacitaciones, y por tanto mejorar sus capacidades en esta etapa de la agricultura familiar.

Componente	Temas para abordar	Unidad de medida	Horas programadas por intervención	Cantidad jornadas de asistencia y fortalecimiento comercial	Beneficiarios
Caracterización y valoración de las capacidades comerciales y composición de asociaciones y pequeños, medianos, productores agrarios y pecuarios de la zona rural del Municipio de San José de Cúcuta	**MÓDULO 1:** PREPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES.	Micro y pequeños productores agropecuarios asistidos técnicamente y fortalecidos comercialmente	8	Trece (13) módulos de capacitación y acompañamiento,	200 pequeños productores agropecuarios de la zona urbana y rural del municipio
	MÓDULO 2: VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN		8		
	MODULO 3: DESARROLLO DEL PERFIL COMERCIAL DEL PRODUCTOR		8		
Valoración y gestión de encadenamientos comerciales en pequeños, medianos productores agrarios y pecuarios.	**MODULO 4:** GESTIÓN DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS		8		
	MODULO 5: ALIANZAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES Y AGROPECUARIAS.		8		
	MODULO 6: CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y SUMINISTRO.		10		
	MODULO 7: REQUISITOS PARA ACCESO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS		12		
Desarrollo de módulos de capacitación para el abordaje integral de pequeños y medianos productores rurales en aspectos administrativos y financieros.	**MODULO 8:** ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		10		
	MODULO 9: BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS		10		
	MODULO 10: HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS		8		
	MODULO 11: MARKETING DE PROMOCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS		10		
	MODULO 12: PROCESOS DE SELECCIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPAQUES.		10		
	MODULO 13: FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD Y POLÍTICA PÚBLICA AGROPECUARIA.		10		

Desarrollo de espacios cortos de comercialización con pequeños y medianos productores rurales como estrategia de mercado para productores rurales	Desarrollo de circuito corto de interacción comercial de productores y compradores de bienes y servicios de origen agropecuario. Su desarrollo metodológico se basa, planificación, organización, ejecución, evaluación y monitoreo. Se debe incorporar el respectivo análisis de los requerimientos y necesidades en temas logísticos, financieros, organizacionales, patrocinios y demás que sean necesarios para el desarrollo del evento y la defición de la ruta de acción necesaria para su realización.		8	Quince (15) jornadas de circuito corto de comercialización	

Espacios de formación:

- La formación y los encuentros cortos de comercialización se desarrollará en las instalaciones acondicionadas que se articuladas con la ESAL - ACOPI
- Se desarrollarán actividades prácticas que permitan generar valor agregado a todo el ámbito productivo y competitivo de los empresarios participantes.
- El equipo de facilitadores y persona técnico-logístico estará conformado por profesionales especialistas en cada una de las temáticas ofrecidas en las capacitaciones y eventos de interacción socio comercial.

1. DURACION.

La duración del proyecto se estima en Cinco (5) meses

2. HORARIOS:

Los horarios y estructuración del programa de formación y el desarrollo de eventos cortos de comercialización se gestarán conforme a la necesidad y disposición de los productores beneficiarios del proyecto.

3. PRODUCTORES BENEFICIARIOS:

El presente proyecto se encuentra dirigido a la capacitación de 200 productores

4. FECHA DE INICIO.

Las jornadas de capacitación iniciarán conforme se perfeccione el acta de inicio del convenio de asociación, y según el balance de la convocatoria del proyecto.

5. PLAN DE CAPACITACIÓN.

A continuación, se presentará el cronograma de trabajo para dos meses para el cumplimiento de las 120 horas. La cantidad de personas que pueden tomar la capacitación será mínima de 35 personas por sesión

MÓDULO 1: PREPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES.

MÓDULO 2: VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN

MODULO 3: DESARROLLO DEL PERFIL COMERCIAL DEL PRODUCTOR

MODULO 4: GESTIÓN DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS

MODULO 5: ALIANZAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES Y AGROPECUARIAS.

MODULO 6: CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y SUMINISTRO.

MODULO 7: REQUISITOS PARA ACCESO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS

MODULO 8: ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

MODULO 9: BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

MODULO 10: HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS

MODULO 11: MARKETING DE PROMOCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

MODULO 12: PROCESOS DE SELECCIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPAQUES.

MODULO 13: FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD Y POLÍTICA PÚBLICA AGROPECUARIA.

6. *CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES*

Plan de trabajo estimado:

fase	Responsable	No de iniciativas	ACTIVIDAD	DURACIÓN DE LA INTERVECIÓN (Semanas)	Julio					Agosto					Septiembre				Octubre					Noviembre			
					Semana					Semana					Semana				Semana					Semana			
					1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4
Convocatoria	SDS-ESAL	A 00	Desarrollo de fase de intervención, mediante el lanzamiento de convocatoria a grupos de interés	1																							
Selección de productores beneficiarios	SDS-ESAL	A 00	Selección de potenciales participantes interesados en ser capacitados y beneficiados en espacios cortos de comercialización	1																							
Implementación (Desarroll	SDS-ESAL	A01	**MÓDULO 1:** PREPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES.	4																							

o de capacitaciones, caracterización y asistencia técnica)	ESAL	A02	**MÓDULO 2:** VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN							
	ESAL	A03	**MODULO 3:** DESARROLLO DEL PERFIL COMERCIAL DEL PRODUCTOR							
	ESAL	A04	**MODULO 4:** GESTIÓN DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS							
	ESAL	A05	**MODULO 5:** ALIANZAS COMERCIALES AGROINDUSTRIALES Y AGROPECUARIAS.							
	ESAL	A06	**MODULO 6:** CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y SUMINISTRO.							
	ESAL	A07	**MODULO 7:** REQUISITOS PARA ACCESO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS							
	ESAL	A08	**MODULO 8:** ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE							
	ESAL	A09	**MODULO 9:** BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS							
	ESAL	A10	**MODULO 10:** HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS							
	ESAL	A11	**MODULO 11:** MARKETING DE PROMOCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS							
	ESAL	A12	**MODULO 12:** PROCESOS DE SELECCIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPAQUES.							
	ESAL	A13	**MODULO 13:** FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD Y POLÍTICA PÚBLICA AGROPECUARIA.							
Desarrollo de espacios de interacción comercial - eventos cortos de comercialización	SDS - ESAL ASOCIADA	A14	**EVENTO DE INTERACCIÓN COMERCIAL:** REALIZACIÓN DE CIRCUITO CORTO DE COMERCIALIZACIÓN PARA GENERACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR FINANCIERA Y COMERCIAL.	15						
Clausura	SDS - ESAL ASOCIADA	A15	**FINALIZACIÓN DE PROYECTO:** CON BASE EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE INTERVENCIÓN, SE FINALIZA EL PROYECTO CON UN CERTFICIADO DE PARTICIPACIÓN Y ASISTENCIA A LOS PRODUCTORES RURALES ASISTIDOS Y FORTALECIDOS COMERCIALMENTE							

7. *ACTIVIDADES*

INFORMACIÓN PRELIMINAR DEL PROYECTO	
200	Productores rurales asistidos técnicamente y fortalecidos comercialmente.
120	Horas de capacitación, acompañamiento e instrucción
15	Profesionales y personal de apoyo técnico-logístico
5	Meses
30	Horas semanales

8. Recursos

Equipo de trabajo

- Un (1) economista, administrador de empresas o afines, especializado o con experiencia en la coordinación de proyectos.
- Un (1) profesional en ingeniería de alimentos y/o agrícola, con experiencia en el desarrollo de capacitaciones técnico agropecuarios.
- Un (1) profesional-administrador de empresas con experiencia en el desarrollo de proyectos de conexión de oferta y demanda de productos agropecuarios.
- Un (1) profesional-ingeniero industrial, con experiencia de desarrollo de capacitaciones para la competitividad agroalimentaria.
- Dos (2) profesionales-Derecho con experiencia en la normatividad jurídica en la conformación de la asociatividad agropecuaria.
- Un (1) profesional-Contador público con experiencia en el desarrollo de capacitaciones para la competitividad administrativa y financiera bajo el enfoque de asociatividad agropecuaria.
- Dos (2) tecnólogos con experiencia en planeación, desarrollo e implementación de convocatoria en proyectos de asociatividad agropecuaria.
- Seis (6) Bachilleres con experiencia en el desarrollo de eventos de interacción comercial.

Recursos logísticos

- Infraestructura acondicionada para el desarrollo de programa de capacitación e instrucción, con capacidad mínima para 200 personas. Este debe incluir: Mesas y sillas vestidas para desarrollo de actividades; estimada en mínimo 200 personas; Ayudas tecnológicas para desarrollo de actividades; Servicio de Wifi y demás actividades operativo-logísticas.

- Estructuración de quince (15) circuitos cortos de comercialización, que incluya el abordaje de todo el andamiaje logístico en dos zonas estratégicas del Municipio para la participación de productores rurales de las zonas rurales del municipio de Cúcuta.
- Demás insumos y bienes logísticos que se contemplen para el desarrollo de los componentes de intervención establecidos en el apartado técnico del proyecto.

9. FORMA DE ENTREGA DE LOS APORTES

El municipio y el asociado consolidan los aportes de la siguiente manera:

SETECIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($714.285.714). Para la consolidación de la cifra en mención, la Secretaría de Desarrollo Social aporta el 70% de la cuantía en mención, equivalente a QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($500.000.000), al tiempo que LA ESAL ACOPI, aporta DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE MIL PESOS M/CTE ($214.285.714), que es correspondiente al 30%.

10. . SEGUIMIENTO A LOS LOGROS DEL PROYECTO

El seguimiento al proyecto será realizado de manera continua y permanente en el transcurso de la ejecución, para ello, es clave las reuniones de evaluación y seguimiento entorno al cumplimiento de cada resultado, y se requiere el compromiso por cada una de las empresarios e instancias que la conforman, con el fin de comprobar:

a) Si las actividades desarrolladas y los recursos ejecutados se están llevando a cabo de acuerdo con lo que ha sido programado en el Plan de Actividades y Presupuesto (oportunidad, calidad y eficiencia).

b) Si los cambios que se operan con la ejecución de cada actividad contribuyen o no a la obtención de los Resultados planeados (eficacia y sostenibilidad), con el fin de introducir de manera oportuna los ajustes que se estime necesario para reorientar el proceso hacia los resultados esperados, sin tener que esperar hasta que se lleve a cabo un evento de Evaluación. En este sentido, el Seguimiento se equipará a la Evaluación Permanente.

Los elementos del trabajo de seguimiento son: análisis de Procedimientos y Líneas de Responsabilidad y Cronograma de Seguimiento, mediante reunión del equipo ejecutor, una recolección y análisis de información con los empresarios beneficiarias, reuniones de seguimiento para la toma de decisiones sobre ajustes del proyecto.

11. VALOR DE LA INVERSIÓN.

El costo global del proyecto es de **SETECIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($714.285.714).**

VIII. Aspecto Comercial

Las empresas relacionadas con el sector se encuentran clasificadas de acuerdo con el código CIIU y código UNSPSC de la siguiente manera: El objeto que se contratará consiste en la prestación, de acuerdo al Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas se identifica en el grupo F Servicios, conforme a UNSPSC V.14.080 de la siguiente manera:

Clasificación del bien:

A continuación, se presenta la clasificación de los bienes y servicios que satisfacen la necesidad a contratar hasta el Tercer Nivel:

Grupo F: Servicios		
Grupos	**Código**	**Nombre**
Código segmento	8000000	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresas y servicios administrativos
Código - familia	80140000	Comercialización y distribución
Código - clase	80141600	Actividades de venta y promoción de negocios

Grupo F: Servicios		
Grupos	**Código**	**Nombre**
Código segmento	8000000	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresas y servicios administrativos
Código - familia	80100000	Servicios de asesoría en gestión
Código - clase	80101600	Gerencia de proyectos

Grupo F: Servicios		
Grupos	**Código**	**Nombre**
Código segmento	86000000	Servicios educativos y de formación
Código - familia	86100000	Formación profesional
Código - clase	86101700	Servicios de capacitación vocacional – no científica

Los impuestos y erogaciones que haya lugar en el desarrollo del presente proceso de contratación, con carga ESAL, es del 8%, según normatividad jurídica del Municipio.

Nomenclatura de las actividades económicas a desarrollo dentro del marco del convenio de asociación según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme

Sección M: actividades profesionales, científicas y técnicas

7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

Sección S: Otras actividades de servicios

9499	Actividades de otras asociaciones n.c.p.

IX. Análisis de Riesgo

ESTIMACION, TIPIFICACION Y ASIGNACION DE RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONOMICO DEL CONVENIO Y MECANISMOS DE COBERTURA

El MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA, a través de la Secretaría de Desarrollo Social, entiende por RIESGO cualquier posibilidad de afectación en la ejecución del contrato que limite, retrase o suspenda la ejecución del Contrato, o perjudique en cualquier forma y de acuerdo con la tipificación de los riesgos a funcionarios, terceros o cualquier otro ser humano en su integridad y salud física y mental. El suceso que prevé el riesgo deberá tener relación directa con la ejecución del Convenio de asociación para que sea asumido como un riesgo del actual proceso de contratación.

CLASIFICACIÓN DEL RIESGO:

Existen diversas formas de clasificar los riesgos:

- Por su procedencia
- Por el momento en que se pueden producir
- Por las causas desde las cuales se produce
- Por las áreas que llegue a afectar

Lo anterior, de conformidad con lo estipulado en el artículo 17 del Decreto 1510 del 17 de julio de 2013, que cita "*Evaluación del Riesgo. La Entidad Estatal debe evaluar el Riesgo que el Proceso de Contratación representa para el cumplimiento de sus metas y objetos, de acuerdo con los manuales y guías que para el efecto expida Colombia Compra Eficiente*" y según lo establecido en el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación (Versión M-ICR-01), donde se establecen los parámetros y los elementos a tener en cuenta a la hora de hacer el análisis del Riesgo, se hizo un análisis con base en la matriz de evaluación del riesgo como aparece a continuación:

Probabilidad del riesgo

	Categoría	Valoración
PROBABILIDAD	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5

Impacto del riesgo

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de maneta baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del 1% del valor del Convenio	Los sobrecostos no representan más del cinco (5%) del valor del Convenio	Genera impacto sobre el valor del Convenio entre el cinco (5%) y el quince (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5

Valoración del riesgo

Impacto					
Calificación cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de maneta baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria	Los sobrecostos no representan más del 1% del valor de contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco (5%) del valor del contrato	Genera impacto sobre el valor del contrato entre el cinco (5%) y el quince (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta (30%)

Categoria	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
Improbable (puede ocurrir excepcionalmente)	2	3	4	5	6	7
Posible (Probablemente va a ocurrir)	3	4	5	6	7	8
Probable (Probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias	5	6	7	8	9	10

Categoría del riesgo

VALORACION DEL RIESGO (SUMATORIA VALORACION PROBABILIDAD DEL RIESGO + VALORACION IMPACTO DEL RIESGO)	CATEGORIA
8, 9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	Riesgo alto
5	Riesgo medio

2, 3 y 4	Riesgo bajo

Con base en estos parámetros entonces tenemos:

4. ASIGNACION Y TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS

N°	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del riesgo	Probabilidad	Impacto	Valoración del Riesgo	Categoría	¿A quién se le asigna?
1	General	Externo	Contractual	Operacional	El Asociado no firma el convenio en el plazo previsto o demora en la expedición de las garantías	Se retrasa el inicio de ejecución del Convenio de asociación, y se puede afectar el logro de los objetivos y la necesidad que se pretende cubrir con la ejecución del mismo.	1	3	4	Bajo	Asociado
2	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Ocurren retrasos en el cronograma debido a problemas logísticos, que involucran la organización y gestión de las actividades	Puede causar retrasos o distorsionar las actividades contemplada en el convenio	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo Social
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Se presentan retrasos en la entrega de informes o los productos por parte del Asociado, o no se ajustan a lo requerido en la naturaleza técnica del convenio.	Se afecta la ejecución del Convenio de asociación por responsabilidad del Asociado, quien debe cumplir con los objetivos planteados, salvo por fuerza mayor o caso fortuito. Puede generarse incumplimiento de obligaciones y actividades pactadas	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo Social
4	General	Externo	Ejecución	Operacional	Deficiencias en la calidad del servicio prestado por parte del Asociado	Al detectar deficiencia de calidad de los servicios adquiridos mediante el Convenio de asociación, se	2	3	5	Medio	Asociado

						debe exigir el cumplimiento de los requisitos, so pena de no aprobar el informe respectivo ni el estipulado correspondientes					
5	Específico	Interno	Ejecución	Supervisión	Retrasos en las aprobaciones de los productos presentados por el Asociado	Se afecta el cumplimiento de las obligaciones del asociado a cargo del Supervisor del Convenio y puede causar retraso en los pagos a favor del Asociado	2	2	4	Bajo	Secretaría de Desarrollo Social
6	General	Externo	Ejecución	Operacional	Pérdida parcial o total de la información en medio digital o por la imposibilidad de continuar con uno de los miembros del equipo de trabajo afectando de esta manera el equilibrio contractual del convenio	Retraso del cronograma de ejecución del Convenio	3	2	5	MEDIO	Asociado
7	General	Externo	Ejecución	Social o público	Alteraciones del orden público que afecten de manera grave la normal ejecución del convenio	Puede causar retrasos o imposibilidad en el cumplimiento parcial o total de las actividades propuestas en el convenio.	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo Social

N°	Tratamiento / Controles A Seguir Implementando	Impacto después del tratamiento							Monitoreo y revisión	
		Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría				¿Cómo se realiza el Monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	Se determinará la pertinencia de hacerle adecuado seguimiento a la firma por parte del asociado	1	1	2	Bajo	Asociado	Etapa precontractual del Convenio	Hasta la suscripción del Convenio	Revisando los tiempos establecidos para la etapa contractual	N/A

2	Prever un cronograma para la solución de posibles contingencias	2	3	5	Medio	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Revisión del cumplimiento de las obligaciones del convenio	Mensual
3	Realizar la adecuada supervisión, requiriendo al Asociado en caso de que no allegue los productos requeridos	2	3	5	Medio	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor del Convenio dejará constancia de la presentación de los productos requeridos y el servicio prestado	Mensual
4	Realizar la adecuada supervisión requiriendo al Asociado en caso de que los productos no cumplan con los requerimientos de calidad. El tratamiento requerido en caso según póliza de cumplimiento establecida.	2	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor del contrato dejará constancia de la calidad del servicio prestado	Mensual
5	Establecer un plan de trabajo y cronograma en los que el supervisor pueda conocer los tiempos para la revisión y aprobación de los productos a entregar por parte del Asociado.	1	2	3	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor tendrá en cuenta los tiempos establecidos en el plan de trabajo y cronograma con el fin de viabilizar los productos	Mensual
6	Aplicación garantía y utilización medidas de carácter legal para que se dé cumplimiento de los objetivos planteados en el Convenio	2	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Informes de ejecución del Convenio por parte del Asociado	Mensual
7	Prever un cronograma para la solución de posibles contingencias.	3	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Revisión del cumplimiento de las obligaciones convenidas	Mensual

NOTA: Para estructurar la siguiente Matriz de Riesgos se tuvo en cuenta, los siguientes aspectos: a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del Convenio como resultado del proceso de contratación, b) los eventos que pueden alterar la ejecución del contrato, c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del Convenio, d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la realización del convenio.

RIESGOS QUE DEBE COBIJAR LA GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO

CONVENIENCIA DE LAS GARANTÍAS. En cumplimiento de lo establecido en el Artículo 7o de la Ley 1150 del 16 de julio de 2007 y el Decreto 1082 del 2015, tomando en cuenta que se pretende celebrar un contrato, en el que el contratista debe tener cubierta cualquier probabilidad de la ocurrencia de eventos que produzcan afectación al mismo, de tal manera que retrase o suspenda la ejecución del mismo, o perjudique en cualquier forma a las partes, a funcionarios, a terceros o cualquier otro ser humano en su integridad y salud física y/o mental.

De acuerdo con ello, el suceso que prevé el riesgo deberá tener relación directa con la ejecución del contrato para que sea asumido como un riesgo del actual proceso de contratación, que vele por la adecuada protección de los intereses patrimoniales del Municipio de Cúcuta, y de terceros que pueden verse afectados por lo expuesto y atendiendo a la naturaleza del objeto del contrato, en este sentido se ha determinado que el contratista debe asumir los siguientes riesgos en relación con la matriz descrita en el anexo de este documento.

El contratista se obliga a constituir a favor y a satisfacción del **MUNICIPIO,** una garantía expedida por una Compañía de Seguros legalmente autorizada para funcionar en Colombia, cuyas pólizas matrices estén aprobadas por la Superintendencia Financiera, en donde figure como beneficiario **EL MUNICIPIO DE CÚCUTA** y como afianzado el futuro **CONTRATISTA** y cubrirá los siguientes **RIESGOS**:

Amparo	Porcentaje / Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes	Vigencia del Amparo
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	10% del valor del convenio	Termino de duración del Convenio y seis (6) meses hasta la liquidación del convenio
CALIDAD DEL SERVICIO	10% del valor del convenio	Termino de duración del Convenio y seis (6) meses hasta la liquidación del convenio
PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES LEGALES E INDEMNIZACIONES LABORALES	Igual al 1% del valor del convenio	Durante su vigencia, y tres (3) años más.

El contratista deberá presentar la póliza dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha de suscripción del Convenio, en la SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL.

X. Conclusiones

Con la presentación de este estudio del sector queda evidenciada la necesidad que debe satisfacer el Municipio de San José de Cúcuta y su respectivo soporte económico, por lo que resulta imprescindible adelantar la realización del presente convenio, tendiente a cumplir con los objetivos para la buena marcha y efectivo cumplimiento de los compromisos de la Administración Municipal, por consiguiente, se debe adelantar el proceso contractual respectivo y su perfeccionamiento.

Elaboró:
CARLOS ALBERTO VARGAS VASQUEZ – SUBSECRETARIO DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD.